Die Möglichkeit der Beurteilung des Erfolges einer Unternehmung

Inaugural-Dissertation

zur Erlangung der wirtschaftswissenschaftlichen Doktorwürde der Rechts- und Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät an der Württembergischen Eberhard-Karls-Universität in Tübingen

verfaßt von

Konstas Papacharalampous aus Athen-Liopessi

1920

Die Möglichkeit der Beurteilung des Erfolges einer Unternehmung

Inaugural - Dissertation

zur Erlangung der wirtschaftswissenschaftlichen Doktorwürde der Rechts- und Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät an der Württembergischen Eberhard - Karls - Universität in Tübingen

verfaßt von

Konstas Papacharalampous aus Athen-Liopessi

R. UNIV.
BIBLIOTHEEK
LEIDEN

VORWORT.

Eine von der herrschenden Meinung abweichende Ansicht vertreten zu wollen, wird leicht die Form einer Polemik annehmen, oder wird es sogar scheinen, als ob wir eine solche Auseinandersetzung zum Gegenstand unserer Untersuchung gemacht haben.

Was wir mit dieser Untersuchung bezwecken, ist zu zeigen, wie der Erfolg einer Unternehmung vom Standpunkt der Privat- oder Betriebswirtschaftslehre, die beide Lehren von der Einzelwirtschaft, der Unternehmung sein wollen, beurteilt werden kann. Dabei kann nicht übergangen werden, zu der über dieses Problem allgemein herrschenden Ansicht Stellung zu nehmen, zumal es sich um eine Meinung handelt, die in ihren wesentlichen Punkten mit unserer Auffassung nicht übereinstimmt. –

Auch an dieser Stelle möchte ich meinem verehrten Lehrer, Herrn Prof. Dr. W. Rieger, für die Anregungen, die er mir bei der Untersuchung der vorliegenden Frage gegeben hat, meinen tiefempfundenen Dank wiederholen.

INHALTSVERZEICHNIS

Seite

Vorwort 3

A. DIE ZWECKSETZUNG DES UNTERNEHMERS

I. Gewinn als Zweck des Unternehmers 5
II. Die Wirtschaftlichkeit als Zweck des Unternehmers . 6
1. Der Begriff der Wirtschaftlichkeit in der Volkswirtschaftslehre 7
2. Der Begriff der Wirtschaftlichkeit in der Betriebswirtschaftslehre 10
a) Wirtschaftlichkeit bei Schmalenbach 10
b) Wirtschaftlichkeit bei Nicklisch 17
c) Wirtschaftlichkeit bei Schmidt 25
d) Zusammenfassung der Ausführungen über die Wirtschaftlichkeit 30

B. DIE BEURTEILUNG DES ERFOLGES DER UNTERNEHMUNG

I. Die Beziehungsgrößen 34
1. Die Arbeit als Beziehungsgröße 35
2. Der Umsatz als Beziehungsgröße 39
3. Das Kapital als Beziehungsgröße 40
II. Die Rentabilität 42
1. Die Totalrentabilität 43
2. Die Jahresrentabilität 45
III. Berechnung der Beziehungsgrößen 47
1. Berechnung des Kapitals 47
a) Abgrenzung des Begriffes 47
b) Unternehmer- und Unternehmungskapital 50
c) Unternehmer- und Unternehmungsrentabilität 54
d) Volkswirtschaftliche Rentabilität 61
e) Werbendes und nicht werbendes Kapital 62
f) Reserven als Kapital 66
2. Berechnung des Gewinns 69
a) Der Gewinnbegriff bei Schmalenbach 70
b) Der Gewinnbegriff bei Nicklisch 74
c) Der Gewinnbegriff bei Schmidt 77
d) Der Gewinnbegriff vom Standpunkt der Unternehmung 80
e) Zinsen, Unternehmerlohn und Risikoprämie als Gewinn 91

A. Die Zwecksetzung des Unternehmers

I. Gewinn als Zweck des Unternehmers

Wenn wir den Erfolg einer Unternehmung beurteilen wollen, müssen wir uns erst Klarheit darüber verschaffen, welches das Objekt unserer Untersuchung ist und im Hinblick auf welches Ziel die Aussage über den Erfolg gemacht werden soll.

Die Ursache aller Handlungen der wirtschaftenden Individuen ist das Streben nach Befriedigung ihrer Bedürfnisse. Beim Unternehmer konkretisieren sich die Bedürfnisse im Gegensatz zu den anderen wirtschaftenden Individuen, bei denen wir von einer Mannigfaltigkeit der Bedürfnisse, von einer Vielheit „der Zwecke" sprechen können, in einem, sie sind alle auf einen Nenner gebracht, alle Handlungen sind ausschließlich auf die Befriedigung eines Bedürfnisses gerichtet: einen möglichst großen Geldertrag zu erzielen. Diese Einheit des Zweckes ist es, die uns die Möglichkeit gibt, den Erfolg der Handlungen des Unternehmers objektiv zu beurteilen.

Während bei den wirtschaftenden Individuen allgemein gesehen der Betrachtende nicht beurteilen kann, welche Bedürfnisse bei der Vornahme einer Handlung befriedigt werden, und wir immer unterstellen müssen, daß eine vorgenommene Handlung die beste, die zweckmäßigste war, um den gesetzten Zweck zu erreichen, können wir beim Unternehmer aussagen, ob er zweckmäßig gehandelt hat, ob eine Handlung geeignet war, den Zweck zu erreichen, weil wir es hier mit einem objektiv feststehenden einheitlichen Zweck zu tun haben: dem Streben nach einem Geldertrag.

Unter Unternehmung verstehen wir die Maßnahmen, die Handlungen, die der Unternehmer vornimmt, um diesen sich selbst gesetzten bewußten Zweck*) zu erreichen. Dieser Zweck

*) „Zweck" und „Ziel" betrachten wir als synonyme Begriffe.

tritt nicht gefühls- oder vorstellungsmäßig auf, sondern in Form der bewußten Idee, des „zielstrebigen Wollens". Er ist für den Unternehmer als solchen der Endzweck, nicht etwa in Beziehung zu einem anderen höheren Zweck nur Mittel.

Wir sagen, das Ziel des Unternehmers ist ein möglichst großer Gewinn, und zwar deshalb, weil wir kein objektives Kriterium für eine Grenze dieses Strebens haben, keinen objektiven Maßstab für einen „angemessenen" oder eine bestimmte Art von Gewinn, wie er, wie noch zu zeigen, in der Betriebswirtschaftslehre als wünschenswertes oder tatsächlich angestrebtes Ziel des Unternehmers angesehen wird.

Die Bedürfnisse des Menschen, somit auch dasjenige nach Geldertrag, sind unendlich. Darauf weiter einzugehen, erübrigt sich, denn wäre das nicht der Fall, so müßte logischerweise eines Tages das ganze Wirtschaften und damit das Leben aufhören. Es widerspricht dem Begriffe des Bedürfnisses, dem Streben nach Geldertrag eine Grenze setzen zu wollen. Dabei interessiert uns nicht, ob das Geld für den Menschen selbst Zweck sein kann, denn wir betrachten nicht den Menschen, sondern die wirtschaftliche Erscheinung Unternehmer. Für den Unternehmer als Unternehmer ist die Erzielung eines möglichst großen Geldertrages der Endzweck. Ihn interessiert nicht das Geld, seine Mittel mit denen er seine Unternehmung betreibt und noch weniger die Güter, die er kauft und verkauft, sondern lediglich der Ertrag seines Kapitals, der Gewinn, den er dabei erzielt.

II. Die Wirtschaftlichkeit als Zweck des Unternehmers

Die Erreichung eines möglichst großen Geldertrages ist nicht überall als der Zweck des Unternehmers anerkannt. Im betriebswirtschaftlichen Schrifttum ist fast einheitlich die Förderung der Wirtschaftlichkeit als der vornehmste Zweck des Unternehmers hingestellt worden; damit hängt die Ansicht zusammen, daß die Befriedigung der Bedürfnisse der Konsumenten und die damit verbundene Versorgung des Marktes Ziel des Unternehmers sei oder daß er in seiner Unternehmung Rücksicht auf die Allgemeinheit zu nehmen und deshalb nur nach einem angemessenen Gewinn zu streben habe.

Wir werden die Frage untersuchen müssen, ob die Wirtschaftlichkeit, so wie sie von der Betriebswirtschaftslehre aufgefaßt wird, Ziel des Unternehmers sein kann. Wir wer-

den uns darauf beschränken, die Fassung und die Begründung, die die Wirtschaftlichkeit als Ziel des Unternehmers in der Betriebswirtschaftslehre gefunden hat, auf ihre Haltbarkeit hin zu untersuchen und werden auf eine grundsätzliche Auseinandersetzung mit der Frage der Wirtschaftlichkeit, die in das Gebiet der Volkswirtschaftslehre führt und hier der Gegenstand müßigen Streites geworden ist, verzichten. Wir wollen nur die Einwendungen, die von seiten der Betriebswirtschaftslehre gegen unseren Ausgangspunkt gemacht werden, entkräften, weil, da es nur einen Unternehmer geben kann und das gleichzeitige Streben nach zwei Zielen eine logische Unmöglichkeit ist, eines von diesen beiden Zielen: möglichst großer Gewinn-Wirtschaftlichkeit, für den Unternehmer nicht in Frage kommen kann.

1. Der Begriff der Wirtschaftlichkeit in der Volkswirtschaftslehre.

Bevor wir zur Untersuchung der Frage der Wirtschaftlichkeit in der Betriebswirtschaftslehre übergehen, wollen wir kurz sehen, was in der Volkswirtschaftslehre, welcher unsere Disziplin ihre Begriffe entlehnt hat, dieser Ausdruck bedeutet.

Wir finden hier, daß unter Wirtschaftlichkeit ein Prinzip verstanden wird, nach welchem der wirtschaftende Mensch seine Handlungen zwecks Bedürfnisbefriedigung vornimmt*). Nach Halberstädter ist dieses „wirtschaftliche Prinzip" allerdings nur eine „denkbare Motivation des menschlichen Handelns". Damit ist also nicht behauptet, daß es das einzige Motiv des menschlichen Handelns sei, sondern nur ausgesagt, daß es „logisch einwandfrei ist, unter den Gegebenheiten, in denen sich ein Mensch in dem Augenblick vor der Vornahme seiner Handlungen befindet, dieses als das Motiv seiner Handlungsweise uns zu erfinden. Und damit werden wir erst recht uns gestatten können, einem Menschen, der eine Handlung vollzogen hat, die Verwirklichung dieses Prinzips als das Ziel und den Zweck seiner Handlungsweise gedanklich zu unterstellen ...." **).

Wenn das wirtschaftliche Prinzip nur eine denkbare Motivation des menschlichen Handelns ist, so muß auch denkbar sein, daß jemand gegen dieses Prinzip handelt. Hierin können wir Halberstädter nicht folgen. Da das wirtschaftliche

*) u. a. Halberstädter: Die Problematik des wissenschaftlichen Prinzips. Cassel: Theoretische Sozialökonomie 1923, S. 5 ff, 53.

**) Halberstädter: a. a. O. S. 27.

Prinzip ein Rationalprinzip ist, nach welchem jede Handlung vorgenommen wird, so ist es undenkbar, daß jemand subjektiv gegen dieses Prinzip verstoßt. Wir müssen vielmehr unterstellen, daß jemand subjektiv immer nach dem wirtschaftlichen Prinzip handelt. Objektiv können wir dies beim wirtschaftenden Individuum nicht feststellen. Wie es dem auch sei, wollen wir festhalten, daß das wirtschaftliche Prinzip eine Verfahrensweise bedeutet, ein Auswahlprinzip darstellt, das darüber entscheidet, welche Handlung unter mehreren die zweckmäßigste war.

Das wirtschaftliche Prinzip hat bisher 3 Formulierungen gefunden:

1. einen gegebenen Erfolg mit möglichst geringen Mitteln,
2. mit den kleinsten Mitteln den größten Erfolg und
3. mit gegebenen Mitteln den größten Erfolg zu erreichen suchen.

Betrachten wir diese 3 Sätze daraufhin, was sie aussagen, und ob sie für den Unternehmer Richtlinien für sein Handeln sein können.

Einen gegebenen Erfolg (Zweck) mit möglichst geringen Mitteln zu erreichen suchen. Beim Unternehmer, bei welchem sich alle Bedürfnisse im Streben nach möglichst großem Geldertrag konkretisieren, ist es nicht möglich, von einem g e g e b e n e n Erfolg zu sprechen, weil wir hier kein absolutes Maximum des Erfolges kennen; vielmehr ist das denkbare Maximum — unendlich. Hier eine Grenze setzen zu wollen, würde in der Sphäre des Willkürlichen bleiben und keine Allgemeingültigkeit beanspruchen können. Wir haben keinen Maßstab dafür, ob ein Gewinn von 200 oder 300 oder mehr oder weniger das Maximum ist. Solange nicht mit logischer Notwendigkeit eine Zahl angegeben werden kann, bei welcher, wenn sie erreicht wird, wir von einer Befriedigung des Bedürfnisses nach Geldertrag sprechen können, solange also für die Unternehmung ein endliches Ziel nicht angegeben werden kann, kann das wirtschaftliche Prinzip, wie hier formuliert, kein objektives Kriterium für die Handlungen des Unternehmers sein.

Der zweite Satz, mit den kleinsten Mitteln den größten Erfolg anstreben, ist bei näherem Zusehen ebenso indifferent, wie der erste. Das Maximum des Erfolges ist unendlich, wird hier ausgesagt. Aber, wie es auch im ersten Satz heißt, mit den kleinsten Mitteln nach dem Ziel streben, bedeutet das, daß das Ausmaß der Mittel nach unten unendlich ist? Die

Einhaltung der Forderung „möglichst viel" und „möglichst wenig" wird als die ideale Verfolgung des wirtschaftlichen Prinzips angesehen. Man übersieht aber hier, daß das gleichzeitige Streben nach zwei entgegengesetzten Zielen logisch unmöglich ist. Wir müssen eine feste Größe haben, einen Ausgangspunkt, von dem wir aus nach dem Zweck „möglichst groß" streben können. Auch wenn dieser Ausgangspunkt nicht fest sein sollte, ist es logisch durchaus zulässig, und auch notwendig, ihn uns gedanklich als fest zu unterstellen. Mit einer Forderung „möglichst viele" Schuhe aus „möglichst wenig" Leder zu fabrizieren, kann niemand etwas anfangen. Die ideale Erfüllung der zweiten Forderung wäre, nichts zu fabrizieren, damit man auch kein Leder verbrauche, — wodurch aber die erste Forderung „möglichst viel" nicht erfüllt wäre.

Das Prinzip des kleinsten Mittels kann nur so verstanden werden, daß die Mittel des Unternehmers nicht in ihrer ganzen Höhe zur Erreichung des Zieles „möglichst großer Gewinn" eingesetzt, sondern Teile von ihnen abgespaltet und anderen Zwecken zugewendet werden; nur möglichst wenige Mittel, nicht alle, sollen dem Zwecke des Unternehmers zugewandt werden. Nach dieser Abspaltung hätten wir aber immer wieder b e s t i m m t e, „endliche" Mittel mit Hilfe deren nun das Ziel angestrebt werden würde.

Wir haben also in der Unternehmung eine genau bestimmbare Größe der Mittel, einen bestimmten Ausgangspunkt, und es gilt, mit diesen bestimmten Mitteln danach zu streben, dem Ziel möglichst nahe zu kommen. Und damit sind wir bei der Formulierung des wirtschaftlichen Prinzips wie unter 3. angelangt, der Forderung, mit den gegebenen Mitteln, einen möglichst großen Erfolg zu erzielen. Was sagt dieser Satz aus? Er formuliert das Rationalprinzip, nach welchem jedes wirtschaftende Individuum und damit auch jeder Unternehmer handelt: mit den in der Unternehmung gegebenen Mitteln soll ein möglichst großer Erfolg erreicht werden.

Wirtschaftlichkeit ist nur ein Prinzip, nach welchem der Unternehmer seinem Ziele zustrebt, sie ist nur eine Verfahrensweise, ein Kriterium über die Zweckmäßigkeit einer Handlung im Hinblick auf das Ziel.

Es bleibt nun festzustellen, welches dieses Ziel ist. Nach unserer Auffassung ist das Ziel des Unternehmers unendlich: „möglichst großer Gewinn". Das wirtschaftliche Prinzip kann in diesem Falle kein absolutes Kriterium über die Zweckmäßigkeit einer Unternehmung sein. Es entscheidet nur unter

bereits vollzogenen Handlungen, welche die wirtschaftlichste, die zweckmäßigste war.

2. Der Begriff der Wirtschaftlichkeit in der Betriebswirtschaftslehre

Wir haben erwähnt, daß in der Betriebswirtschaftslehre als Ziel der Unternehmung nicht immer der möglichst große Gewinn, sondern die „Wirtschaftlichkeit" angesehen wird.

Wie wir gesehen haben, bedeutet Wirtschaftlichkeit nur eine Verfahrensweise, ein Prinzip, nach welchem der Unternehmer handelt. Da aber hierdurch über das Ziel des Unternehmers als solchen nichts ausgesagt ist, muß in der Betriebswirtschaftslehre unter Wirtschaftlichkeit etwas anderes als in der Volkswirtschaftslehre verstanden werden.

Wir werden uns im Folgenden auf die Ausführungen dreier Vertreter der Betriebswirtschaftslehre über die zur Diskussion stehende Frage beschränken: Schmalenbach, Nicklisch und Schmidt. Die Auswahl soll nichts über die Rangordnung dieser drei Autoren innerhalb der großen Zahl der Vertreter der Betriebswirtschaftslehre aussagen. Wir fühlen uns deshalb berechtigt, nur diese drei Theoretiker zum Mittelpunkt unserer Untersuchung zu machen, weil sie sich am eingehendsten mit der Frage der Wirtschaftlichkeit beschäftigt haben und ihre Ansicht mit mehr oder weniger großer Modifikation auch von der großen Mehrheit der Betriebswirtschafter geteilt wird.

a) Wirtschaftlichkeit bei Schmalenbach.

Schmalenbach versucht in seinem Buche „Grundsätze dynamischer Bilanzlehre"*) Grundsätze einer richtigen Berechnung des Gewinnes, welcher als Maßstab für den Erfolg der Unternehmung, die Förderung der Wirtschaftlichkeit, dienen soll, aufzustellen. An keiner Stelle seines Buches ist aber eindeutig gesagt, was Wirtschaftlichkeit ist. Wir werden deshalb versuchen müssen, aus dem Zusammenhang Aufschluß darüber zu erhalten.

Nach Schmalenbach haben diejenigen Stoffe (und Kräfte), die für die Befriedigung der Bedürfnisse der Menschen geeignet und gleichzeitig selten sind, einen Wert. Diese Eigenschaft der Nützlichkeit und Seltenheit ist eine objektive, sie „entsteht nicht durch die Erkenntnis der Nützlichkeit durch den Wirtschaftenden" (S. 1), sondern ist eine von der subjektiven

*) Leipzig 1925.

Meinung des wirtschaftenden Individuums unabhängige Größe (S. 5). Der Wert ist aber andererseits gleichzeitig eine subjektive Eigenschaft der Güter, denn „nützlich und selten sind die Dinge nur in Beziehung auf irgendwen" (S. 5).

Schmalenbach unterscheidet deshalb einen inneren, objektiven und einen geschätzten, subjektiven Wert. Wert bedeutet aber in beiden Fällen die Fähigkeit, Bedürfnisse zu befriedigen.

Die Resultante der Wertschätzungen vieler Einzelnen in der Volkswirtschaft ist der Preis. Geschätzter Wert (Preis) und innerer Wert, fallen nicht immer zusammen (S. 6). Diese Diskrepanz, die auf mangelhaftes wirtschaftliches Wertungsvermögen zurückzuführen ist, ist für die Volkswirtschaft äußerst schädlich. Deshalb sieht Schmalenbach u. a. seine Aufgabe darin, den wirtschaftlichen Sinn der Wirtschaftsführer um ein tüchtiges Stück vorwärts zu bringen, das wirtschaftliche Wertungsvermögen zu fördern (Vorwort).

Immerhin scheint diese Diskrepanz nicht sehr groß zu sein, denn bei freier Konkurrenz ist die Preisbildung in der Volkswirtschaft „so, daß sie den volkswirtschaftlichen Wert der Dinge verhältnismäßig gut trifft" (S. 6).

Auch in der Betriebswirtschaft ist es wichtig, daß der innere Wert der Dinge und der Verrechnungspreis (der Wert, der Preis, zu welchem unter Betrieben die Waren verrechnet werden) übereinstimmen, denn auch hier verursacht eine Diskrepanz zwischen diesen beiden Werten Schaden. Zu billiger Kredit unter Filialen hat z. B. zur Folge, daß die Filialen mehr Waren als notwendig auf Lager nehmen (S. 7). Der Schätzer muß den inneren Wert immer „wittern" und ihn genau zu ermitteln suchen, um solche Disparität zu vermeiden.

Uns scheint in der Betonung dieser Notwendigkeit ein Widerspruch zu den übrigen Ausführungen Schmalenbachs zu liegen, den er selbst sagt: „der betriebswirtschaftliche innere Wert knüpft an die volkswirtschaftlichen Preise an" und weiter „der falsche volkswirtschaftliche Preis ist der richtige betriebswirtschaftliche Wert für ihn (den Betriebswirtschaftler)". Der Betriebswirtschaftler, sagt Schmalenbach, hat sich nicht den Kopf darüber zu zerbrechen bei der Kalkulation der Zinsen, ob der Reichsbankdiskont dem inneren Wert der Kapitalleihe entspricht oder nicht (S. 7).

Wir pflichten dieser Ansicht Schmalenbachs vollkommen bei. Für den Unternehmer ist der Preis, wie in der Volkswirtschaft gegeben, ausschlaggebend. Er hat darüber keine Untersuchungen anzustellen, ob die Preise dem inneren Wert

der Dinge entsprechen, sondern muß als wahr annehmen, daß der Preis, weil er nach Schmalenbach die Resultante vieler Einzelschätzungen auf dem Markte ist, der richtige ist. Viele Einzelschätzungen werden ein „objektiveres" Urteil über den Wert einer Sache liefern, als eine einzelne.

Es ist charakteristisch, daß die meisten Betriebswirtschafter mit dem umstrittenen Begriff des Wertes operieren, und eine Untersuchung über die Ursachen der Entstehung des Wertes für notwendig halten. Sowohl Schmalenbach wie Nicklisch und Schmidt behandeln eingehend diese Frage.

Ob die Ursache des Wertes die Nützlichkeit und Seltenheit der Güter ist, weshalb das Individuum den Gütern einen Wert beilegt und weshalb es überhaupt „schätzt", ist für die einzelnen wirtschaftlichen Untersuchungen höchst irrelevant. Das sind „personalökonomische" Fragen, vorwirtschaftliche Erwägungen, die man keine Veranlassung hat, in der Betriebswirtschaftslehre zu untersuchen.

Eine nur vorübergehende Untersuchung solcher Fragen im betriebswirtschaftlichen Schrifttum hat denn auch zu einer bunten Reihe von Wertbegriffen geführt, wie Tauschwert, objektiver, subjektiver, Marktwert, Eignungswert, Gebrauchswert, die fast unvermittelt nebeneinanderstehen.

Besonders ist es nicht klar, wie eine Empfindung, etwas Subjektives par excellence, in Zahlen ausgedrückt werden kann, wie Schmalenbach sagt. Eine Aussage wie: „mein Schmerz hat die Stärke von 10" ist unmöglich. Etwas anderes bedeutet die Behauptung nicht, daß der Preis der zahlenmäßigen Ausdruck des subjektiven Wertes sei: „die Fähigkeit eines Gutes, meine Bedürfnisse zu befriedigen ist 10". Damit man sich von dieser Zahl eine Vorstellung machen kann, ist offenbar etwas notwendig, auf das man sie beziehen, zu dem man sie ins Verhältnis setzen kann.

Mit dem inneren, dem objektiven Wert ist es ebenso bestellt. „Völlig wissenschaftlich korrekt ist mithin nur der Ausdruck ‚Wert' als Substantivierung des Zeitwortes ‚bewerten': als Bewertung durch den Begehrenden zu verstehen" *), ihn aber als eine vom Menschen unabhängige, absolute Eigenschaft der Dinge anzusprechen ist eine mindestens nicht bewiesene Behauptung.

Die große Zähigkeit, mit welcher Schmalenbach an dem Begriff des Wertes festhält, hat zu einer völlig mangelhaften

*) Oppenheimer, Wert und Kapitalprofit, 3. Auflage 1926, S. 11.

Erklärung des Preises geführt, zu der Ansicht, daß er die Resultante vieler Einzelschätzungen auf dem Markte sei. Das kann die Ursache der Entstehung des Preises sein, über das Wesen des Preises ist aber dadurch nichts ausgesagt.

Die Vorstellung, daß zwei oder mehrere wirtschaftende Individuen, jedes mit einer in einer Zahl ausgedrückten subjektiven Schätzung zusammentreffen, woraus dann gewissermaßen als das arithmetische Mittel dieser Einzelschätzungen der Preis entsteht, bewegt sich in der Oberfläche, denn immer wird auch dieses Mittel eine nichtssagende Zahl bleiben.

Der Preis ist nichts anderes, als die quantitative Relation, in welcher eine Ware gegen eine andere ausgetauscht wird. In der heutigen Wirtschaft werden alle Waren in Beziehung zu einer als Maßstab angenommenen Ware, zum Gold, gesetzt und das zahlenmäßige Verhältnis, in welchem sie sich gegen diese im Mittelpunkt stehende Ware austauschen, bildet den Preis. Der Preis ist nichts anderes als eine Zahl, die aussagt, welches Quantum von irgend einer Ware gegen eine als Einheit festgesetzte Menge des Goldes ausgetauscht wird. Eine Mark ist weder der Ausdruck einer Empfindung noch einer Schätzung des irgendwie gearteten Wertes, sondern einzig die Bezeichnung für eine bestimmte Menge des „allgemeinen Tauschgutes", des Goldes. Wenn ich einer Ware den „Wert von 10 Mark" beilege, so heißt das nur, daß ich die den 10 Mark entsprechende Menge Goldes, die ich als Einkommen besitze, gegen diese Menge Ware, um die es sich handelt, tauschen würde.

Es ist unverständlich, daß viele Betriebswirtschafter diese offenbare Tatsache ignorieren, und immer vom Wert sprechen, anstatt vom Preis. Wir sehen den Vorteil des Begriffes des Preises gerade darin, daß an die Stelle des dehnbaren und unbestimmten Begriffes des Wertes ein arithmetisch exakt faßbarer Ausdruck tritt und bei jedem Tausche die eine Ware, das Gold, eine genau bestimmte Größe, die Einheit ist, an welcher die andere gemessen wird.

Wir haben um so mehr Berechtigung, uns bei der Besprechung der Ansicht Schmalenbachs an den Begriff des Preises zu halten, als er selbst sagt, daß nur der Preis das Medium ist, wodurch der Betrieb an die Volkswirtschaft anknüpft, und daß er für ihn, wenn er den inneren Wert auch nicht genau trifft, doch ausschlaggebend ist. Es ist für den Betrieb gleichgültig, wie der Wert der Güter ist, er kann sich nur an den Preis, der sich auf dem Markte gebildet hat, halten, da er nur für den Markt tätig ist. —

Auf Seite 11 seines obenerwähnten Buches schreibt Schmalenbach:

„...ist die Produktion derart eingerichtet, daß sie einerseits Güter der Volkswirtschaft entnimmt und sie nach einer nicht komplizierten Umgestaltung an die Volkswirtschaft zurückgibt, so ist es in der Regel nicht schwer zu beobachten, ob sich die Wertsumme der verzehrten Güter unter der Wertsumme der erzeugten hält", dagegen aber „in Betrieben mit komplizierter Erzeugung ist die ziffernmäßige Erfassung der Wirtschaftlichkeit oft darauf angewiesen, sich den Betrieb in Abteilungen zerlegt zu denken ..." *).

Durch die Erfassung der Wirtschaftlichkeit wird also eine Aussage darüber gemacht, ob sich die Wertsumme der verzehrten Güter unter der Wertsumme der erzeugten hält. Wirtschaftlichkeit liegt offenbar vor, wenn die Wertsumme der verzehrten Güter kleiner ist, als die Wertsumme der erzeugten, und da für den Betrieb die Preise der Maßstab für den Wert sind, so kann man diesen Satz wie folgt formulieren: Wirtschaftlichkeit liegt vor, wenn der Preis der Ausgaben kleiner ist, als der Preis der produzierten Güter oder eindeutiger, wenn ein Gewinn vorliegt, denn ein Plus zwischen Einnahmen und Ausgaben ist nach Schmalenbach, wie wir noch sehen werden, Gewinn. Je größer diese Differenz zwischen Einnahmen und Ausgaben, desto größer ist die Wirtschaftlichkeit gewesen, diese Differenz ist der Maßstab für die Wirtschaftlichkeit.

Diese Differenz zu erzielen, den Gewinn, das Mehr der Wertsumme der erzeugten Güter gegenüber der Wertsumme der verzehrten, beides gemessen an Preisen, ist das Ziel des Kaufmannes:

„denn die staatswirtschaftliche Aufgabe des Kaufmannes ist, Güter zu erzeugen, Güter zu transportieren, Güter zu verwahren und an den letzten Mann zu bringen, und zwar dieses alles zu tun mit einem ökonomischen Effekt, damit nicht bei der Arbeit der Stoff sich selber verbrauche. Ein Mehrwert muß zwischen Aufwand und Ertrag übrig bleiben; ein Mehrwert, der aus der Sache selbst entspringt" (S. 60).

Die Wirtschaftlichkeit ist also das Ziel des Unternehmers. Sie äußert sich in der Plusdifferenz zwischen Ertrag und Aufwand, gemessen an den Einnahmen und Ausgaben, im Gewinn. Wir stimmen in diesem Punkte mit Schmalenbach überein, daß das Ziel des Kaufmannes die Wirtschaftlichkeit ist.

*) Die Formulierung, daß die Produktion der Volkswirtschaft Werte entnimmt, scheint uns nicht glücklich zu sein.

wobei der Gewinn der Maßstab für die Wirtschaftlichkeit ist. Der Kaufmann hat nach Schmalenbach nur dann seine staatswirtschaftliche Funktion erfüllt, wenn er einen Gewinn erzielt hat. Was er mit diesem Gewinn macht, ist für Schmalenbach gleichgültig, „aber daß dieser Wert vorhanden ist, das ist für mich (als Betriebswirtschafter) von besonders großem Interesse" (S. 61). Hat er keinen Gewinn erzielt, hat er nicht wirtschaftlich gehandelt, so hat er seine staatswirtschaftliche Funktion nicht erfüllt und muß vom Produktionsprozeß ausgemerzt werden, damit nur solchen Unternehmern der Vorrang gelassen wird, die wirtschaftlich handeln, die einen Gewinn erzielen (S. 68).

Wir würden uns täuschen, würden wir glauben, daß Schmalenbach mit unserer Ansicht übereinstimmt. Denn nicht Wirtschaftlichkeit schlechthin hat der Unternehmer anzustreben, sondern der Erzielung einer besonders gearteten Wirtschaftlichkeit, eines besonders ausgestatteten Gewinnes soll nach Schmalenbach sein Streben gelten. Wie soll nun diese modifizierte Wirtschaftlichkeit aussehen?

Der Gewinn soll einer Handlung des Unternehmers entspringen, die sich gemeinwirtschaftlich auswirkt, und für die Gemeinwirtschaft nützlich ist:

„Andererseits bedeutet diese Auffassung eine Einengung des Beobachtungsfeldes insofern, als privatwirtschaftliches Tun, wenn es nicht gemeinwirtschaftlich sich auswirkt, uns nicht interessiert ..." „Nur dann erhalten diese Dinge für uns Bedeutung, wenn sie indirekt die Gemeinwirtschaft beeinflussen ..." „Sinn unserer Lehre ist lediglich zu erforschen, wie und auf welche Weise der Betrieb seine gemeinwirtschaftliche Produktivität beweist" und nicht zuzusehen, wie sich jemand ein Einkommen verschafft (S. 69).

Schmalenbach vertritt hier eine von der landläufigen Meinung abweichende Ansicht von der Gemeinwirtschaft, wenn er zwischen einem privatwirtschaftlichen Handeln, das sich auf die Gemeinwirtschaft auswirkt, und einem solchen, das sich nicht darauf auswirkt, unterscheidet, ohne diese beiden Arten des Handelns einer Privatwirtschaft näher zu bezeichnen.

Unter Gemeinwirtschaft versteht man gewöhnlich „ein gesellschaftliches System menschlicher Wirtschaft" oder den Inbegriff der Verkehrsbeziehungen zwischen den einzelnen Wirtschaften, also etwas Abstraktes, Fiktives.

Es gibt keine Gemeinwirtschaft als selbständige Institution, als ein Organismus, der selbständig wirtschaftet, der ebenso

wie der Unternehmer einem bestimmten Ziele zustrebt, denn dieser Organismus müßte einem jeden wahrnehmbar sein, er müßte selbständig handeln oder mit anderen ähnlichen Organismen in Verbindung treten können. Was wir in der Wirklichkeit beobachten, sind aber nur die einzelnen Menschen, die Wirtschaftseinheiten, die handeln. Wenn dem so ist, so ist es unmöglich, daß das Handeln einer Einzelwirtschaft einen Einfluß auf ein System, auf etwas Abstraktes ausübt.

Wenn wir von der Unbestimmtheit dieser Schmalenbachschen Unterscheidung absehen und unterstellen wollen, daß es eine solche selbständige Gemeinwirtschaft gibt (vielleicht hat Schmalenbach die Nationen im Auge), so müssen wir die Frage stellen, welches privatwirtschaftliche Handeln sich denn auf die Gemeinwirtschaft auswirkt und welches nicht. An sich ist es gleichgültig, wenn Schmalenbach nur eine bestimmte Art von Handlungen einer Einzelwirtschaft betrachten will, wir betonen nur, daß es notwendig ist, sie genau zu umschreiben, und ferner, daß dadurch nicht alle Handlungen, sondern eben nur einige betrachtet werden, denn die Tatsache, daß man „nur" die gemeinwirtschaftlich sich auswirkenden betrachtet, bedeutet, daß es noch andere Handlungen gibt.

Anstatt eine genaue Abgrenzung dieser Art der privatwirtschaftlichen Handlungen, die Schmalenbach allein interessieren, vorzunehmen, stellt er eine weitere Unterart auf, nämlich „das auf die Gemeinwirtschaft sich auswirkende und für sie fördernde und wichtige privatwirtschaftliche Handeln".

„Es gibt viele Gewerbetreibende, die lediglich auf Einkommen erpicht sind und die ihren Betrieb nur als Mittel zu diesem Zweck ansehen; es ist ihnen gleichgültig, ob dieses Einkommen einer gemeinwirtschaftlich wichtigen Leistung entstammt oder nicht. Sodann gibt es Privatwirte, die zwar gleichen Sinnes sind, die aber wissen, daß ein privatwirtschaftlicher Ertrag, wenn er einer gemeinwirtschaftlich wichtigen Leistung entspringt, besser gesichert ist als ein Einkommen, das lediglich einer zufälligen, gemeinwirtschaftlich unwesentlichen Konstellation der Umstände zu danken und daher parasitischer Natur ist. Und schließlich gibt es eine nicht geringe Zahl von Privatwirten mit veredelter Berufsauffassung, die eine rechte Freude am Einkommen nur haben, wenn sie wissen, daß ihr Betrieb in der volkswirtschaftlichen Gemeinde wichtig und fördernd ist" (S. 65).

Also nicht nur ein sich auf die Gemeinwirtschaft auswirkende Handeln schlechthin, sondern ein solches, das für die Gemeinwirtschaft wichtig und fördernd ist, ist hier gemeint. Der Mehrwert also, „der aus der Sache selbst entspringt", muß einer gemeinwirtschaftlich wichtigen und fördernden Leistung entspringen, nur ein solcher Gewinn, eine gemeinwirtschaftliche Wirtschaftlichkeit soll das Ziel des Unternehmers sein. Auch diese Art der Wirtschaftlichkeit entbehrt einer näheren Bestimmung. Schmalenbach hat es unterlassen, aus seiner Beobachtung der Praxis die Fälle anzugeben, in welchen der Privatwirt Freude an seinem Gewinn hat.

Wenn wir den Gedankengang Schmalenbachs in ein paar Worten zusammenfassen, so äußert sich die Wirtschaftlichkeit im Gewinn, das Ziel des Unternehmers, oder besser seine staatswirtschaftliche Funktion, ist aber nicht die Erzielung eines Gewinnes überhaupt, sondern eines Gewinnes, der einer für die Gemeinwirtschaft wichtigen und fördernden Handlung des Unternehmers entspringt.

Schmalenbach erkennt an, daß der so geartete Gewinn in der heutigen Wirtschaft nicht immer das Ziel des Unternehmers ist (S. 69 und 65), wodurch am besten bewiesen ist, daß Schmalenbach nicht die Wirklichkeit beobachtet, sondern einen Unternehmer konstruiert, wie er aus irgend welcher Anschauung heraus aussehen bezw. handeln müßte. Er findet es notwendig, durch Schule und Presse dahin zu wirken, die Unternehmer zu erziehen, nur solchen gemeinwirtschaftlichen Gewinn anzustreben. An keiner Stelle seines Buches befindet sich jedoch eine Bemerkung darüber, welche Handlungen des Unternehmers für die Gemeinwirtschaft wichtig und fördernd sind. Jeder Versuch, eine solche Abgrenzung der Handlungen vorzunehmen, muß scheitern, wenn Schmalenbach nicht in der Sphäre des Gefühlsmäßigen bleiben will. Und da in diesem Gebiet eine objektive Verständigung über das, was ist, worauf es uns hier allein ankommt, unmöglich ist, eine wissenschaftliche Diskussion nicht stattfinden kann, so müssen wir es ablehnen, einen so modifizierten und unbestimmten Gewinn als das Ziel des Unternehmers anzuerkennen.

b) Wirtschaftlichkeit bei Nicklisch.

Nicklisch legt dem Worte Wirtschaftlichkeit mehrere Bedeutungen bei. Er versteht zuerst darunter den Grad der Ausbeute der Materie durch den Menschen und ihre Nutzbarmachung für die menschliche Bedürfnisbefriedigung.

„Die Bereitstellung der Materie für die Bedürfnisbefriedigung gelingt ihm aber ... wohl nie so, daß er das genaue Quantum des Materials aus dem anfänglichen in den bezweckten Zustand (für die Bedürfnisbefriedigung geeignet zu machen. D. Verf.) überführt. Immer bleibt ein Rest, der verschwindend klein, aber auch sehr groß sein kann. Die Ausbeute ist im ersten Falle groß, im zweiten klein. In diesen Mengeverhältnissen kommt der Grad der Wirtschaftlichkeit zum Ausdruck, zeigt sich, wie weit der Mensch das ökonomische Gesetz aus sich heraus zur Geltung bringt" *).

Das ökonomische Gesetz (wirtschaftliches Prinzip) ist hier sachlich — quantitativ aufgefaßt. Eine Wirtschaftlichkeit liegt also vor, wenn z. B. anstatt 5 6 Stühle aus dem gleichen Material produziert werden. Die Höhe der Produktenmenge entscheidet über den Grad der Wirtschaftlichkeit. „Der Grad der Wirtschaftlichkeit im Betriebe kann nur durch Mengenrechnung festgestellt werden. Das Verhältnis der eingesetzten zur erzielten, der Anfangs- zur Endmenge, der Aufwands- zur Ergebnismenge wird dafür immer von grundlegender Bedeutung sein (Ausbeute ...)" (S. 293).

Diese Stelle steht aber in offensichtlichem Widerspruch zu den übrigen Ausführungen Nicklischs, wenn er sagt, daß die Wirtschaftlichkeit, wenn sie in Mengenverhältnissen zum Ausdruck kommt, trotzdem ein Wertproblem sei (S. 11). Der Betrieb kann zwar keinen Stoff hervorbringen, wohl aber Werte:

„In den Betrieben wird Materie, Stoff, zur Befriedigung der Bedürfnisse geeigneter gemacht. Das setzt voraus, daß der Stoff für die Bedürfnisbefriedigung Bedeutung, daß er Wert hat. Dieser Wert wird e r h ö h t, d. h. es wird Wert hinzugefügt" **).

An Stelle der mengenmäßigen Ausbeute der Materie tritt der Wert so, daß der Grad der Wirtschaftlichkeit in dem Grad der Erhöhung des Wertes im Betriebe zum Ausdruck kommt, und nicht, wie oben, in dem Grad der Ausbeute der Materie. Denn wenn der Stoff keine Bedeutung für die Befriedigung der Bedürfnisse, wenn er keinen Wert hat, so ist eine solche Produktion gleichgültig. Wenn die Güter zum Markte gebracht werden, um den Bedürfenden angeboten zu werden (S. 12), so ist das Primäre, daß sie einen Wert haben, daß sie die Bedürfnisse befriedigen können. Es ist also not-

*) Nicklisch, Wirtschaftliche Betriebslehre, 6. Auflage 1922, S. 11.
**) S. 11, das Wort „erhöht" von uns gesperrt.

wendig, den Wert und nicht die konkrete Menge entscheiden zu lassen, wenn die weiteren Ausführungen von Nicklisch einen Sinn haben sollen. Ob die Wirtschaftlichkeit gleichzeitig in Wert- und Mengenverhältnissen zum Ausdruck kommen kann, brauchen wir hier nicht zu untersuchen, weil uns dies nicht interessiert, sondern wir wollen uns darauf beschränken, daß nach Nicklisch die Wirtschaftlichkeit im Grad der Erhöhung des ursprünglichen Wertes gemessen wird.

Die Wirtschaftlichkeit ist um so größer, je mehr es dem Betriebe gelungen ist, der Materie Wert hinzuzufügen. Eine große Werterhöhung würde auf das Vorhandensein eines hohen Grades der Wirtschaftlichkeit schließen lassen, und umgekehrt, wo man von Wirtschaftlichkeit spricht, muß eine größere als die anfängliche Werterhöhung vorhanden sein. Je größer die Wertdifferenz, desto größer der Grad der Wirtschaftlichkeit; die Höhe der Wirtschaftlichkeit kann man an der Höhe des Wertes messen, so daß wir den Satz aufstellen können:

Der Grad der Erhöhung des ursprünglichen Wertes ist der Maßstab für den Grad der Wirtschaftlichkeit.
Der ursprüngliche Wert ist bei Nicklisch der „Aufwandswert", der Wert, der für die Werterzeugung im Betriebe aufgewendet wurde (S. 32). Roh- und Hilfsstoffe, Maschinen, Anlagen werden aufgewendet, um höhere Werte zu erzeugen.

Wir müssen nun untersuchen, was Nicklisch unter Wert versteht. Wert, allgemein gesehen, ist die Bedeutung eines Stoffes, einer Materie für die Bedürfnisbefriedigung (S. 11). Von diesem allgemeinen Wertbegriff werden verschiedene Unterbegriffe abgeleitet, nämlich der Eignungswert, der vollkommen technischen Charakter hat; er bezeichnet die technische Fähigkeit der Sache, Bedürfnisse zu befriedigen (S. 12), die, ebenso wie beim inneren Wert von Schmalenbach, sowohl objektiv, wie subjektiv ist. Von diesem Wert leitet sich der Marktwert ab: die Güter, die der Betrieb produziert, müssen auf den Markt gebracht werden (S. 12). Hier treffen sich die Konsumenten mit ihren Bedürfnissen mit den Produzenten, die die produzierten Güter, diesen Bedürfenden „zur Verfügung stellen wollen", und werten, d. h. sie schätzen, sie stellen die Eignung der Produkte zur Bedürfnisbefriedigung fest. Weil nun der Eignungswert einer Sache subjektiv ist, weil jedes wirtschaftende Individuum darüber anderer Meinung ist, so begegnen und kreuzen sich die Wertungen (S. 12). Aus diesem Kampf entsteht der Marktwert, „der anderes geartet ist, als der Eignungswert, Wert, der auf Wertung zweier

Parteien zurückgeführt werden muß, nicht nur auf dem Werturteil einer Seite beruht". „Der Marktwert bildet sich auf der Grundlage des Eignungswertes, weil die Bedürfenden oder ihre Vertreter die Güter nach ihrer Eignung aus dem Markte nehmen" (S. 12).

In der Erklärung der Preise (Marktwert-Preis S. 27) stimmt Nicklisch mit Schmalenbach vollkommen überein. Auf Grund des Eignungswertes (der Einzelschätzungen vieler auf dem Markte nach Schmalenbach), entsteht der Preis, der der Ausdruck für die Eignung einer Sache zur Bedürfnisbefriedigung ist, man stellt auf dem Markte den Grad der Eignung fest (S. 12).

Es erübrigt sich, hier noch einmal auf die Unhaltbarkeit der Meinung einzugehen, daß der Preis der Ausdruck des Eignungswertes sei, der technischen Eigenschaft einer Sache Bedürfnisse zu befriedigen. Wenn der Preis einer Sache, z. B. der der Milch, von 30 auf 20 fällt, so müßte man daraus schließen, daß der Eignungswert der Milch gefallen ist. Wie dies möglich sein kann, wenn die „technische Eigenschaft" noch dieselbe ist, ist nicht klar.

Wir wollen aber Nicklisch folgen und zugeben, daß der Preis der Ausdruck des Wertes ist. Die Differenz zwischen zwei Werten, d. h. zwischen dem für die Produktion ausgegebenen und dem durch den Erlös der Produktion wieder eingenommenen, gemessen am Preis, ist nach Nicklisch, wie wir noch sehen werden, Gewinn. Wenn nun Wirtschaftlichkeit Werterhöhung oder „Werthinzufügung" ist, und Werterhöhung am Gewinn meßbar ist, so ist auch die Wirtschaftlichkeit meßbar am Gewinn. Unser Satz auf Seite 19 wäre demnach wie folgt zu formulieren: Der Gewinn ist der Maßstab für die Wirtschaftlichkeit. Der Grad der Werterhöhung kann nur am Gewinn gemessen werden und somit ist der Grad der Wirtschaftlichkeit auch am Gewinn meßbar.

An diesem Ergebnis ändert die Tatsache nichts, daß Nicklisch den Begriff des Gewinnes enger faßt als wir, daß er unter Betriebsausgaben auch einen Unternehmerlohn, Zinsen für das eigene Kapital und eine Risiko-Prämie versteht *). Die Höhe des Gewinnes ist in diesem Zusammenhang irrelevant: ob als Gewinn 100 oder 80 angesehen werden, ändert nichts daran, daß die Wirtschaftlichkeit am Gewinn gemessen werden kann, daß der Gewinn der Ausdruck der Wirtschaft-

*) Siehe unter B. III 2 b dieser Arbeit.

lichkeit = Werterhöhung ist oder anders ausgedrückt, daß die Werterhöhung in einer Preiserhöhung zum Ausdruck kommt.

Diese Konsequenz seiner Ausführungen hat Nicklisch in seinem Buche nicht gezogen, und es ist offenbar, daß auch er, wenn er seinen Gedanken bis zum Schluß verfolgt hätte, zu diesem Ergebnis hätte gelangen müssen.

Nicklisch bestreitet aber, daß der Gewinn der Maßstab für die Wirtschaftlichkeit ist und behauptet, daß der Fall umgekehrt liege, daß die Wirtschaftlichkeit Maßstab für den Gewinn sei. Was bedeutet das?

„Dem Unternehmer gebührt soviel, als seine Leistung wert ist ... bekommt er mehr, so ist das unwirtschaftlich, weil dann entweder seine Mitarbeiter eines Teils ihres Lohnes oder die Konsumenten eines Teils ihrer Einkünfte beraubt werden. Unwirtschaftlich ist es auch, wenn er weniger bekommt ... Auch die Mitarbeiter müssen nach dem Wert ihrer Leistungen am Ergebnis beteiligt sein. Mehr oder weniger ist unwirtschaftlich, weil es in dem einen Falle eine Benachteiligung des Unternehmers oder der Konsumenten, im anderen eine Schädigung der Mitarbeiter selbst ist" (S. 83).

Nicklisch stellt den Satz: die Wirtschaftlichkeit ist Maßstab für den Gewinn, bewußt in Gegensatz zu demjenigen, den wir als Konsequenz seiner Ausführungen abgeleitet haben: der Gewinn ist Maßstab für die Wirtschaftlichkeit (S. 84). Wie aus dem obigen Zitat hervorgeht, ist das aber durchaus nicht der Fall. Denn obige Ausführungen besagen nur, daß das Ergebnis der Produktion, die Werterhöhung, nur gemäß dem Anteil, den jeder Mitarbeitende an der Werterhöhung hatte, aufgeteilt werden soll. Es ist also lediglich eine Frage der Verteilung des Gewinnes, die hier aufgeworfen wird; niemand darf mehr bekommen, als er Wert geschaffen hat. Nicklisch sieht den Betrieb als eine Arbeitsgemeinschaft zwischen Arbeitern, Angestellten und Unternehmer, die alle daran arbeiten, den Wert der Materie zu erhöhen (S. 11, 36ff). Das, was jeder Arbeitende bekommt, soll nach Nicklisch seinem Anteil an der Werterhöhung entsprechen, d. h. jeder soll den Preis seiner Leistung erhalten (denn der Wert wird am Preis gemessen).

Die Löhne und Gehälter sind nach Nicklisch nur ein im voraus bezahlter Teil des Anteiles an der gesamten Werterhöhung. Da man im voraus nicht weiß, wie hoch die Werterhöhung sein wird, weil sich dieses erst auf dem Markte

entscheidet, nach Vollendung der Produktion, so wird, argumentiert Nicklisch, den Arbeitern und Angestellten gewissermaßen eine à Conto-Zahlung auf ihre Ansprüche aus dem Gesamterlös gemacht (S. 80). Wenn das Ergebnis der Werterhöhung feststeht, soll der Rest des Anteiles ausbezahlt werden. Diese Frage der Verteilung berührt aber die Tatsache nicht, daß man die Wirtschaftlichkeit nur am Gewinn messen kann. Nicklisch sagt selbst auf Seite 81, daß der Gewinn „steigt oder fällt, auch wenn der Grad der Wirtschaftlichkeit im Arbeitsvorgang sich erhöht oder vermindert, aber nur, wenn für die höheren oder geringeren Leistungswerte keine entsprechend höheren oder niedrigeren Löhne und Gehälter gezahlt werden".

Bis zum Ende einer Rechnungsperiode werden in der Regel keine Aenderungen an den vorausbestimmten Anteilen (an den Löhnen und Gehältern) vorgenommen, so daß die Summe, die dann als vorhanden festgestellt wird, ein Maßstab für die Wirtschaftlichkeit ist, ohne Rücksicht auf die Frage, wem diese Summe gehört. Die Frage, w e r die Werterhöhung verursacht hat, w i e der Gewinn, der das Resultat der Wirtschaftlichkeit ist, aufgeteilt werden soll, hat mit der ersten Frage, d a ß die Werterhöhung am Gewinn meßbar ist, nicht das geringste zu tun. Die erste Frage schließt die zweite keineswegs aus.

Es ist irrelevant, „daß es keinen Gewinn oder Verlust geben würde, wenn die Anteile am Ergebnis für alle Leistenden von vornherein richtig und genau bestimmt werden könnten" (S. 81), denn wenn die Arbeiter und Angestellten als Unternehmer angesehen werden sollen, wäre eben die Höhe der Anteile dieser Maßstab, ebenso wie bei der landläufigen Auffassung des Gewinnbegriffes das, was für den Unternehmer übrig bleibt, der Maßstab ist. Wenn der Unternehmer im voraus seinen Gewinn feststellen könnte und ihn im voraus erhalten würde, würde am Ende der Rechnungsperiode ebenfalls kein „Gewinn" vorhanden sein.

Es werden also hier zwei Gesichtspunkte verwechselt, nämlich die Wirtschaftlichkeit als Werterhöhung, meßbar am Gewinn, an der Differenz zwischen den Ausgaben und den Einnahmen, und die Wirtschaftlichkeit als eine richtige Verteilung dieses Ergebnisses unter die Mitarbeiter. Die Differenz zwischen Ausgaben und Einnahmen ist immer der Maßstab für die Werterhöhung, unabhängig davon, wie sie verteilt wird oder verteilt werden soll.

Deshalb sind auch folgende Sätze inhaltlos:

„Gewinn kann auf anständige oder unanständige Weise entstanden sein; Wirtschaftlichkeit ist immer anständig, immer menschlich, immer gewissenhaft, immer geistig. Gewinne sind auf anständige Weise entstanden, wenn sie der Wirtschaftlichkeit nicht widersprechen" (S. 84).

Auch hier die obenerwähnte Verwechslung. Der Gewinn muß immer „anständig" sein, wenn es die Wirtschaftlichkeit immer ist, dagegen der Gewinn des Unternehmers ist nach Nicklisch unanständig, wenn er auf eine falsche Verteilung des Ergebnisses zurückzuführen ist, wenn nämlich der Unternehmer mit „Keule und Revolver" die Mitarbeitenden bei der Verteilung des Erlöses übervorteilt.

Wir wollen kurz auf die zweite Bedeutung der Wirtschaftlichkeit eingehen. Löhne und Gehälter sind nach Nicklisch vorausbezahlte Anteile am Ertrage. Woher weiß es Nicklisch? Er ist zu dieser Ansicht gekommen, in Konsequenz seiner Konstruktion, daß der Betrieb eine Arbeitsgemeinschaft zwischen Unternehmer und Arbeitern sei. Er hat aber nicht zu beweisen versucht, daß die Löhne und Gehälter nicht der endgültige Preis für die Leistungen der Arbeiter und Angestellten sind. Er weist nur darauf hin, daß es keinen Gewinn oder Verlust geben würde, wenn die Anteile von vornherein richtig bemessen werden könnten. Das können wir nicht als Beweis gelten lassen, da diese Beweisführung eine reine petitio principii darstellt. Aus dem Vorhandensein des Gewinnes schließt Nicklisch einfach, daß die Arbeiter nicht den vollen Preis ihrer Leistungen erhalten haben. Mit demselben Recht können wir aber aus dem Vorhandensein eines Gewinnes schließen, daß die „Materie", die der Unternehmer vom Rohstoff-Lieferanten gekauft hat, einen höheren Wert besaß, als dafür bezahlt wurde. Und die einzige Konsequenz wäre, daß auch die Rohstoff-Lieferanten dieser „Gewinnbeteiligungsgemeinschaft" partizipieren müßten.

Nicklisch muß uns nachweisen, daß die Löhne und Gehälter nicht dem Werte der Leistungen der Arbeiter entsprechen. Derselbe Beweis müßte auch für den Unternehmerlohn geführt werden. In der heutigen Wirtschaft haben wir kein anderes Kriterium für den Wert einer Leistung, als den Preis. Wir müssen den Preis als den „objektiven Ausdruck des Wertes" der Leistung gelten lassen, denn die Beobachtung der Wirklichkeit zeigt, daß der Lohn ein Preis ist, der, um die Terminologie Nicklischs anzuwenden, aus der gemeinsamen Schätzung des Eignungswertes zwischen dem Konsumenten und Produzenten entsteht.

Wenn Nicklisch den Preis nicht als einen solchen Maßstab anerkennen kann, so muß er uns einen „objektiveren", einen besseren angeben. Wir finden in seinem Buche keine näheren Angaben darüber als folgende Stelle auf Seite 222: „dabei (bei der Verteilung) gebührt zweifellos der schöpferischen Arbeit die Palme und auch der Vorrang vor allen anderen. Es darf aber nicht übersehen werden, daß auch in der einfachsten Handarbeit Gestaltendes, das ist Geistiges, lebt."

Da wir es in der Wirtschaft nicht mit der Verteilung von Palmen zu tun haben, sondern lediglich mit Preisen, mit Geld, und weil für die an der Produktion Beteiligten nur die Preise von Interesse sind, so müssen wir uns nach einem Bestimmungsgrund dieser Preise umsehen, nach einem Verteilungsschlüssel der Einkommen.

Nicklisch müßte uns eine Formel angeben, auf Grund welcher der „Eignungswert" der Arbeitsleistungen festgestellt werden könnte. Hätten wir eine solche Formel, so wäre eine nachträgliche Korrektur nicht notwendig, die Arbeiter würden von vornherein ihren „richtigen" Lohn erhalten.

Wir haben vorläufig einen solchen Maßstab nicht, und wenn es vorkommt, daß manche Unternehmer die Arbeiter am Gewinn partipizieren lassen, wie Nicklisch auf Seite 2 sagt, so ist dies für unsere These irrelevant. Es geht uns nichts an, was der Unternehmer mit seinem Gewinn macht: ob er einen Teil davon den Arbeitern gibt oder für sonstige charitative Zwecke verwendet, bleibt für unser Ergebnis, daß die Wirtschaftlichkeit = Werterhöhung nur am Gewinn meßbar ist, ohne Bedeutung. Möglichst große Werterhöhungen verlangen, heißt einen möglichst großen Gewinn fordern.

Es gibt aber einen Grund bei Nicklisch, aus welchem der Gewinn nicht Maßstab für die Wirtschaftlichkeit sein kann, das ist der, daß der Gewinn dadurch entstanden sein kann, daß der Produzent „die Konsumenten übervorteilte" (S. 82), oder dadurch, daß „die Konsumenten eines Teiles ihrer Einkünfte beraubt werden" (S. 83), also nicht Produkt der Werterhöhung der Materie ist.

„Aber es gibt Gestaltungskraft verschiedener Art: Es gibt welche, die rücksichtslos Gewinne macht, und andere, die etwas aus der Sache macht. Die eine zündet Häuser an, bringt Menschen um, wenn auch nicht mit Dolch und Revolver oder mit der Keule, um ihren Gewinn zu machen; die andere gestaltet nach den Gesetzen des Gewissens, des Geistes, wie es in meinem Buche ‚Organisation' dargestellt ist" (S. 83). Und ferner:

„Hier (bei der Weckung der latenten Bedürfnisse durch den Produzenten) ist ein Gebiet, auf dem der Kaufmann sehr rasch zu einem Menschen- und Volksverderber werden kann, auch zu einem Taschendieb oder Giftmörder an seinen Mitmenschen" *).

Wir müssen dieser Ansicht mit Entschiedenheit entgegentreten. Der Kaufmann kann nicht Taschendieb und Giftmörder werden, weil wir eine Gesellschaftsordnung haben, die dem Handeln der Menschen eine Grenze gezogen hat, so daß er nicht nach Belieben mit dem Revolver und der Keule hantieren kann. Wir glauben kaum, daß solche Ausführungen dazu angetan sind, eine sachliche Diskussion über die vorliegende Frage zu fördern. Wir wissen nach wie vor nicht, wann ein Kaufmann Taschendieb oder Giftmörder an den Mitmenschen ist und welche Bedürfnisse er nicht wecken soll, damit er es nicht ist. In den letzten Jahren hat z. B. der Motorradsport eine erfreuliche Entwicklung genommen, gleichzeitig aber die Zahl der Motorrad-Unfälle sich derart vermehrt, daß einige Zeitungen die täglichen Unfälle unter der Ueberschrift „Mörder Motorrad" bringen. In welchem Dilemma müssen sich die Motorradfabrikanten, die Leser des Nicklischen Buches sind, befinden. Sollen sie weiter Motorräder, wahre Mord-Werkzeuge, herstellen, oder sollen sie sich auf die Kinderwagen-Produktion werfen? Solange uns Nicklisch eine eindeutige Antwort hierauf nicht geben kann, bleiben seine Ausführungen im Rahmen des Subjektiven, sie sind Urteile, die in der Weltanschauung begründet sind, wo eine objektive Verständigung und wissenschaftliche Diskussion nicht möglich ist. Wir müssen es deshalb ablehnen, Nicklisch in dieses unsichere Gebiet zu folgen und diese Art von Gewinn, der kein Maßstab der Wirtschaftlichkeit sein kann, weiter zu untersuchen.

c) Wirtschaftlichkeit bei Schmidt.

Schmidt formuliert das Ziel des Unternehmers wie folgt:

„Sein Ziel: Produktion mit denkbar geringstem Aufwand von Kosten im Dienste der Bedürfnisbefriedigung kann er (der Unternehmer) nur erreichen, wenn es ihm gelingt: 1. alle Kosten absolut so niedrig als möglich zu halten ..." **).

Wenn wir von der Tautologie, die in diesem Satz liegt, (Produktion mit denkbar geringstem Aufwand von Kosten kann erreicht werden, wenn alle Kosten möglichst niedrig ge-

*) S. 7, von uns gesperrt.
**) Schmidt, Die organische Tageswertbilanz, 1929, S. 7.

halten werden), absehen, so scheint die „billige" Produktion nicht das letzte Ziel des Unternehmers als solchen zu sein, denn es heißt weiter: „Es handelt sich hier um die Herbeiführung der niedrigsten Kosten für die Produktionseinheit, um die vornehmste Aufgabe des Unternehmers, deren glückliche Lösung seinen Gewinn mehrt, aber auch der Gesamtheit Nutzen bringt ..."

Die billige Produktion ist also das Mittel für den Unternehmer, die zwei Ziele zu erreichen, nämlich: Mehrung des Gewinnes und Nutzen für die Gesamtheit. Da sich diese beiden Ziele nicht decken, denn die Mehrung des Gewinnes braucht nicht immer zum Nutzen für die Gesamtheit sich auszuwirken, und da die gleichzeitige Verfolgung zweier Ziele, wie wir gesagt haben, eine Unmöglichkeit ist, müssen wir untersuchen, ob der Gewinn (das Streben nach Mehrgewinn setzt das Streben nach Gewinn überhaupt voraus) oder der Nutzen für die Gesamtheit das Ziel des Unternehmers ist. Auf die Ausdrucksweise: Ziel, Aufgabe werden wir später eingehen.

Dieser Zweifel löst sich durch folgenden Satz: In der Marktwirtschaft herrscht das Gesetz des maximalen Ertrages. Es besagt, daß der Produzent nach höchstem Ertrage seiner Unternehmung durch Minderung seiner Kosten trachtet (S. 8). Also nicht Nutzen für die Gesamtheit, sondern ein durch Kostenminderung erzielter Gewinn ist das Ziel des Unternehmers. Das wird noch durch folgenden Satz bestätigt: „der Unternehmergewinn (Differenzialgewinn, Pionierprämie) ist die Vergütung für besondere Unternehmer-Leistung, für die relativ hochstehende Wirtschaftlichkeit des Betriebes . ."(S.6). Wäre der Nutzen für die Gesamtheit sein Ziel, so ist es nicht verständlich, weshalb man dem Unternehmer Pionierprämien, Differenzialgewinne gewährt: ohne diesen Pionierlohn würde er sich anscheinend für die Gesamtheit nicht nützlich betätigen, nicht „billig" produzieren, er tut es damit oder weil er ihn bekommt. Demnach ist das Ziel des Unternehmers ein möglichst großer Gewinn, dem Differenzialgewinn sind nach oben keine Grenzen gesetzt, die „Kostenminderung" kann unendlich weit getrieben werden.

Auf Grund welcher Ueberlegung kommt Schmidt dazu, das Ziel des Unternehmers als das Streben nach Gewinn aber nur auf dem Wege der „wirtschaftlichen" Produktion, der Kostenminderung zu definieren?

Schmidt sieht den Unternehmer als Disponenten des volkswirtschaftlichen Vermögens und als Leiter des Produktions-

prozesses im Dienste der Befriedigung der Bedürfnisse der Gesamtheit der Konsumenten *). Aus diesem Grunde muß der Unternehmer so produzieren, daß die Gesamtheit den größten Nutzen erzielt. Und dieser größte Nutzen kann nach Ansicht Schmidts nur durch Kostenminderung erreicht werden.

Zuerst müssen wir betonen, daß der Nutzen für die Gesamtheit kein Kriterium für das Ziel des Unternehmers sein kann. Denn wenn wir schon von der streng wissenschaftlichen Betrachtungsweise abgehen, und das Ziel des Unternehmers in einem metaphysischen Sinne feststellen wollen, vom Standpunkt der „richtenden Nationalökonomie", um die Terminologie Sombarts zu verwenden, so ist nicht nur der Unternehmer, sondern jeder Mensch nach Ansicht dieser Nationalökonomie verpflichtet, sich zum Nutzen der Gesamtheit, in welcher er lebt, zu betätigen. Dieses Kriterium reicht deshalb nicht aus, das Ziel des Unternehmers so zu definieren, daß wir ihn von den übrigen wirtschaftenden Individuen unterscheiden können.

Wie steht es aber mit der Kostenminderung? Ist es richtig, daß dadurch der Gesamtheit Nutzen entsteht, und daß gleichzeitig der Gewinn des Unternehmers gemehrt wird?

Minderung der Kosten bedeutet Minderung der Preise der Güter, die in der Produktion aufgewendet werden, das bedeutet aber gleichzeitig Minderung des Einkommens der Verkäufer dieser Güter, der Rohstoffproduzenten, der Arbeiter. Einer durch Kostenminderung verbilligten Produktion würde ein geringeres Einkommen der Abnehmer der Produktion gegenüberstehen, so daß — im ganzen gesehen — sich nichts ändern würde.

---

*) „Das Bedürfnis, das Ursache jeder Nachfrage ist, wirkt indirekt beim Erzeuger, der sich in den Dienst der Bedürfnisbefriedigung stellt" (S. 3).

Ziel des Unternehmers ist „Produktion mit denkbar geringstem Aufwand von Kosten im Dienste der Bedürfnisbefriedigung ...", zu ergänzen: der Konsumenten (S. 7).

„Die wirtschaftliche Aufgabe der Industrie besteht darin, Güter, die im Markt jeweils relativ billig sind, in solche Erzeugnisse umzuwandeln, die, weil relativ selten, auch relativ hoch bewertet werden." „Der Unternehmer ist dazu bestellt, überall die Wertdifferenzen zu suchen und durch sein Eingreifen zu mindern ..." (S. 51). Aus welchem Grunde? offenbar, damit die Bedürfnisse der Konsumenten am besten befriedigt werden können. Auch seine ganze Bewertungslehre, die Ansicht von der relativen Erhaltung der Produktivkraft des Betriebes (u. a. Tageswertbilanz S. 30) ist eine Bestätigung dieser Auffassung von Schmidt.

Schmidt hat den Gedanken der Kostenminderung nicht zu Ende verfolgt. Wenn alle Produzenten die Produkte um einige Mark billiger herstellen und verkaufen würden, würde die Befriedigung der Bedürfnisse der Konsumenten um nichts besser erfolgen können, als vorher. Um ein konkretes Beispiel anzuführen, ist es gleichgültig, ob ein Arbeiter bei einem Preisniveau von beispielsweise 100 einen Lohn von 10 erhält oder bei einem Preisniveau von 80 entsprechend weniger; oder ob ein Schuhmacher für ein Paar Schuhe 20 Mark erhält und für 20 Mark zehn Zentner Kartoffeln, oder nur 15 Mark, wofür er auch 10 Zentner Kartoffeln kaufen kann. Seine Bedürfnisse würde er weder besser noch mangelhafter als vordem befriedigen können. Sobald die Kostenminderung auf der ganzen Linie gefordert wird, verliert diese Forderung an Bedeutung, denn es ist logisch unmöglich, daß die Gesamtheit der Produzenten eine Differenzialrente erzielt. Eine solche „besondere" Vergütung ist nur bei einem Teil der Produzenten denkbar, damit sie eben eine D i f f e r e n z i a l r e n t e sei.

Aber selbst wenn einzelne Produzenten mit geringeren Kosten als die Mehrheit produzieren würden, ist nicht einzusehen, worin der Nutzen für die Konsumenten besteht. Damit von dieser Kostenminderung die Konsumenten Nutzen hätten, müßte der Preis für die produzierten Waren entsprechend der Kostenminderung herabgesetzt werden. Wie soll aber dann doch noch eine Differenzialrente erzielt werden? Der Unternehmer strebt ja nach Schmidt die Kostenminderung nur dieser Extravergütung wegen an, und daß die Produzenten danach streben, hat Schmidt selbst zugegeben und auch durch folgenden Satz bestätigt: „Der Unternehmer ist dazu bestellt, überall die Wertdifferenzen zu suchen und durch sein Eingreifen zu mindern, doch immer nur soweit, daß er noch für seine Betätigung einen mindestens normalen Gewinn erzielt".

Der Ausdruck „mindestens normal" sagt aus, daß ein übernormaler Gewinn nicht nur erlaubt, sondern im Hinblick auf das Ziel gefordert ist. Je übernormaleren Gewinn der Unternehmer erzielt, umso zweckmäßiger müßte er gearbeitet haben.

Wie verträgt sich aber diese Forderung mit der Forderung nach Kostenminderung? Der Unternehmer müßte, um einen übernormalen Gewinn zu erzielen, die Wertdifferenzen nicht nur nicht mindern, sondern möglichst erhöhen, damit er die „Differenzialrente" erzielt. Wir haben nur folgende zwei

Möglichkeiten: entweder strebt der Unternehmer nach der Differenzialrente, dann haben die Konsumenten keinen Vorteil davon, oder er setzt seine Preise entsprechend der erzielten Kostenminderung herab, in welchem Falle er dann keine Differenzialrente erzielen kann und damit auch kein Interesse an der Kostenminderung hat.

Die Vermengung wissenschaftlicher und metaphysischer Gesichtspunkte hat bei Schmidt zu diesen Widersprüchen und Unvollständigkeiten geführt. Schmidt untersucht nicht immer das Ziel des Unternehmers, das was ist, sondern bricht seine Untersuchungen auf halbem Wege ab, um von einer „vornehmsten Aufgabe" des Unternehmers von „der Unternehmer ist bestellt", von einer „obersten Pflicht" zu sprechen, ohne uns klar zu sagen, wem gegenüber er Pflichten übernommen hat und welche Institution ihn zur Minderung der Wertdifferenzen „bestellt hat".

Wir sehen hier eine Parallele zur Schmalenbachschen Ansicht von der gemeinwirtschaftlichen Funktion des Unternehmers. Auch hier müssen wir entgegnen, daß diese Auffassung mit der Wirklichkeit nicht übereinstimmt, denn ein Dienstverhältnis des Unternehmers zu der Gesamtheit der Konsumenten setzt eine Erklärung voraus, wodurch der Unternehmer zur Produktion beauftragt und als Leiter des Produktionsprozesses angestellt wird. Ferner setzt das voraus, daß dem Unternehmer genau angegeben wird, was und wieviel er produzieren soll, sowie die Verpflichtung des „Dienstherrn" zur Lohnzahlung, zur Garantierung eines Lohnes für den Unternehmer. Eine solche Instanz, die den Unternehmer anstellt, können wir nirgends wahrnehmen. Wir beobachten dagegen dies: der Unternehmer erleidet Verluste und geht zugrunde, weil er überhaupt etwas, oder weil er zu viel produziert hat, was nicht der Fall sein würde, wenn er für seine Leistung eine im voraus abgemachte Vergütung erhielte und wenn man ihm die Art und den Umfang seiner Produktion vorgeschrieben hätte. Der Fall liegt vielmehr so, daß der Unternehmer erst produziert und dann auf den Markt geht, um seine Leistung gegen Geld umzutauschen, er spekuliert darauf, daß er einen höheren Preis erzielen wird, als seine Kosten betragen haben, und übernimmt das Risiko, daß er für seine Produkte keinen Markt finden könnte.

Wenn der Unternehmer, wie wir gesehen haben, nach einem Differenzialgewinn strebt, nach einem „mindestens normalen Gewinn", so ist für ihn der Zweck, dieser Gewinn, nicht das Dienen oder der Nutzen für die Gesamtheit. Es

kommt auf das Primäre an, nicht auf die Art, auf welche der Unternehmer das Ziel zu erreichen sucht. Indem er seinem Ziel zustrebt, kann der Unternehmer nicht anderes, als für die Konsumenten Waren bereitstellen, ebenso wie z. B. die Bank den Konsumenten mit Kredit „dient', eine Reederei mit der Güterbeförderung, oder eine Versicherungs-Gesellschaft mit einer Lebensversicherung. Alle diese Unternehmer haben ein gemeinsames Ziel, den Gewinn, während die Wege auf welchen sie ihm zustreben, verschiedenartig sind. Von einem Dienstverhältnis aber zu sprechen so, daß der Unternehmer der Gunst der Konsumenten ausgeliefert sei (S. 2) und seine Selbständigkeit verliere, ist nicht vorbehaltlos richtig, da man mit demselben Recht sagen könnte, daß auch die Konsumenten auf die Unternehmer angewiesen sind, ohne welche sie ihre Bedürfnisse nicht befriedigen können.

Es handelt sich nicht um ein Unterordnungsverhältnis, sondern einfach um eine gegenseitige Abhängigkeit dergestalt, daß jeder eine Spezialität herstellt, um sie über das Geld in die verschiedenen Güter, deren er bedarf, umzuwandeln gegen das, was andere für ihn produzieren. Die Konsumenten produzieren für den Schuhfabrikanten beispielsweise all das, was er zum Leben braucht, damit dieser wiederum Schuhe für sie produzieren kann.

Wir sehen, die Ansicht Schmidts, daß der Unternehmer durch Kostenminderung nach Gewinn strebe, ist widerspruchsvoll. Das Ziel des Unternehmers ist ein möglichst großer Gewinn, das ist die Konsequenz der Schmidtschen Ausführungen. Die konkrete Art, wie der Unternehmer am besten sein Ziel erreicht, ist eine sekundäre Frage. Nur wenn die Kostenminderung die einzige Möglichkeit der Zielerreichung wäre, was erst bewiesen werden müßte, und was wir selbst als widerspruchsvoll nachgewiesen haben, hätte Schmidt Recht. Schmidt läßt immer die Möglichkeit außer Acht, daß uns seine Ausführungen, was nach seiner Ansicht gut und wünschenswert ist, nicht interessieren könnten.

d) Zusammenfassung der Ausführungen über die Wirtschaftlichkeit.

Die drei Vertreter der Betriebswirtschaftslehre, die wir in Bezug auf die Frage der Wirtschaftlichkeit als Zweck des Unternehmers untersucht haben, betrachten den Betrieb als ein mit der Güterproduktion für die Befriedigung der Konsumenten betrautes Organ der Gemeinwirtschaft. Die Unternehmung, soweit sie nicht mit dem Betrieb indentifiziert

wird, ist ein Teil des Betriebes, der Unternehmer der Leiter des Produktionsprozesses *).

Wenn also der Betrieb ein Organ der Gemeinwirtschaft zur Güterherstellung ist, so hat er so zu produzieren, daß dadurch die Konsumenten, für welche er produziert, eine optimale Befriedigung ihrer Bedürfnisse erreichen können. Die Produktion soll wirtschaftlich erfolgen, d. h. nach Schmalenbach durch Erhöhung des inneren Wertes, nach Nicklisch durch möglichst vollständige Ausbeute der Materie und ihre Dienstbarmachung für die Bedürfnisbefriedigung, also durch die Erhöhung des Eignungswertes, nach Schmidt durch Minderung der Produktionskosten. Weil aber der Unternehmer ein Funktionär der Gemeinwirtschaft ist, argumentiert Schmalenbach, kommt es nicht auf eine Wirtschaftlichkeit schlechthin an, sondern auf eine Wirtschaftlichkeit (Werterhöhung), die Handlungen entspringt, die für die Gemeinwirtschaft, in deren Dienst der Unternehmer ja steht, fördernd und wichtig sind.

Alle drei Autoren sind sich darüber einig, daß das Ergebnis am Gewinn meßbar ist, daß der Gewinn, das Plus des Erlöses über die für die Produktion gemachten Ausgaben, ein Kriterium für den Ausgang der Produktion ist. Nach Schmidt sind von der Wirtschaft gewissermaßen Prämien für die höchste Wirtschaftlichkeit ausgesetzt, es werden Pionierlöhne an die Unternehmer gewährt, die im Dienste der Bedürfnisbefriedigung der Konsumenten die Wirtschaftlichkeit besonders gefördert haben. Diese Differenzialrente ist ein Ansporn zur höchsten Wirtschaftlichkeit.

Hier wird nun eine Einschränkung gemacht. Der Gewinn ist zwar vorläufig der Maßstab für die Wirtschaftlichkeit, aber man darf dabei nicht die Tatsache aus dem Auge verlieren, daß die Unternehmer außer dem Gewinn, der durch die Wirtschaftlichkeit bedingt ist, auch andere Gewinne erzie-

*) Schmalenbach a. a. O. S. 68: Ihn interessiert der wirtschaftliche Betrieb als ein Organ der Gemeinwirtschaft, nicht als privatwirtschaftliche Erwerbsanstalt. Die gemeinwirtschaftliche Funktion des Unternehmers ist, Güter so zu produzieren, daß ein Gewinn erzielt wird, daß bei der Produktion der Wert der Güter erhöht werde.

Nicklisch a. a. O. S. 39: Unternehmung ist ein von einem oder mehreren Unternehmern geleiteter Betrieb. Unternehmer ist einer, der zur Herstellung von Bedarfswerten für Dritte tätig ist.

Schmidt a. a. O. S. 7: Ziel des Unternehmers ist Produktion im Dienste der Bedürfnisbefriedigung oder der Unternehmer ist Leiter des Produktionsprozesses im Dienste der Befriedigung der Bedürfnisse der Gesamtheit der Konsumenten.

len. So z. B. wenn sie Transaktionen vornehmen, die für die Gemeinwirtschaft, deren Funktionäre sie sind, irrelevant oder schädlich sind, oder wenn sie die Konsumenten bei Ueberlassung der Waren über den Eignungswert der Produkte täuschen, ihnen dadurch zu hohe Preise abnehmen, und so zu einem ungerechtfertigten Gewinn kommen, oder wenn sie ihren Mitarbeitern an Löhnen und Gehältern weniger geben, als ihnen tatsächlich zukommt, und somit ebenfalls ihren Gewinn erhöhen, ohne dafür eine Werterhöhung als Gegenposten buchen zu können.

Aus diesem Grunde ist der Gewinn nur bedingt das Kriterium für die Erfüllung der Aufgabe des Betriebes. Schmalenbach betont die Notwendigkeit, die Betriebsleiter durch Presse und Schule zur Einsicht ihrer Funktionen zu erziehen, damit sie nur solche Gewinne erzielen, die einer gemeinwirtschaftlich nützlichen und wichtigen Handlung entspringen.

Um höchsten Nutzen für die Gesamtwirtschaft zu erzielen, genügt nicht nur die Erziehung der Produktionsleiter zu gemeinwirtschaftlich nützlichen und fördernden Handlungen, sondern man muß auch die Konsumenten darauf einstellen. Die wirtschaftlich rationellste Nahrung, die vorteilhafteste Kleidung, hygienischste Wohnung können den Konsumenten nicht befriedigen, wenn er nicht darauf eingestellt wird. Die Seele des Konsumenten soll erzogen werden. Der Staat soll sie zur gehobenen Bedürfnisempfindung erziehen. (Schmidt, Tageswert S. 12.)

Soweit in der Betriebswirtschaftslehre unter Wirtschaftlichkeit die Werterhöhung verstanden wird, (auch durch Kostenminderung) reduziert sich die Forderung nach höchster Wirtschaftlichkeit auf die Forderung nach höchstem Gewinn, weil die Werterhöhung sich im Gewinn niederschlägt.

Diese Forderung nach Wirtschaftlichkeit wird jedoch dadurch eingeschränkt, daß Schmalenbach nur die Wirtschaftlichkeit aus gemeinwirtschaftlich wichtigen Handlungen als den Zweck des Unternehmers ansehen will, während Schmidt und Nicklisch die Interessen der Konsumenten wahrgenommen haben wollen.

Wir haben gezeigt, daß diese Einschränkungen des Zieles des Unternehmers nicht als tatsächlich vorhanden nachgewiesen werden konnten, daß auch die Ansicht von Nicklisch, welcher einen richtigen Preis verlangt, damit die Konsumenten auf dem Markte von dem Produzenten nicht übervorteilt werden, ein Widerspruch in sich ist, und daß seine Forderung

nach richtiger Verteilung des Ergebnisses der Werterhöhung mit der Frage nach dem Ziel des Unternehmers nicht zu tun hat.

Der Ausgangspunkt, durch welchen die in Frage stehenden Betriebswirtschafter zu diesen Einschränkungen des Zweckes des Unternehmers gekommen sind, nämlich daß er ein Funktionär der Gemeinwirtschaft ist, ist ein vollkommen anderer als der unsere. Es wird zugegeben, daß in der heutigen Wirtschaftsform die Unternehmer sich nicht als Funktionäre betrachten, es wird aber auf die Notwendigkeit einer dahingehenden Erziehung hingewiesen. Schmalenbach betont im Vorwort seines Buches, daß er sich damit begnügen wird, durch sein Buch auf die kommende Generation zu wirken, daß seine Thesen, zu denen er auf Grund seiner Prämisse, (der Betrieb ein Organ der Gemeinwirtschaft) gekommen ist, erst dann angewendet werden, wenn seine Prämisse in der Wirklichkeitswelt zutrifft.

Es handelt sich bei den Betrachtungen dieser Betriebswirtschafter über das Ziel des Unternehmers nicht um eine Darstellung der wirtschaftlichen Wirklichkeit, sondern um die Propagierung eines vom metaphysischen Standpunkt aus höheren Zieles, eines Zieles, das der Unternehmer anstreben s o l l. Dabei wird übersehen, daß es uns nicht darauf ankommt, die Ansichten des einen oder anderen über Gut und Schlecht zu hören, sondern um die Untersuchung dessen, was ist. —

B. Die Beurteilung des Erfolges der Unternehmung

Wenn der Unternehmer einen gewollten Zweck erreichen will, muß er auch die Möglichkeit haben, festzustellen, wie weit dieses Streben von Erfolg begleitet war.

Wir haben am Eingang unserer Ausführungen gesagt, daß der Zweck des Unternehmers ein unendlicher ist: möglichst großen Gewinn zu erzielen. Bei der Beurteilung des Erfolges der Handlungen des Unternehmers, seiner Unternehmung, ergeben sich nun insofern Schwierigkeiten, als die absolute Höhe des Gewinnes nichts über die Erreichung des Zieles auszusagen vermag, weil dieses Ziel, sagten wir, unendlich ist. Das Ziel ist keine feste Größe von der aus wir den Erfolg messen können dergestalt, daß ein Gewinn von der und der Höhe die Erreichung des Zweckes bedeuten würde.

und von der aus wir auch bei Nichterreichung über den „Grad" der Annäherung etwas aussagen könnten.

Der Maßstab für die Beurteilung des Erfolges der Unternehmung liegt außerhalb derselben, und zwar in der Vergleichung einer Unternehmung mit andern. Nur durch diesen Vergleich können wir zu einem Urteil über den Erfolg gelangen. Die Erfolgsbeurteilung kann nur so lauten: diese Unternehmung war zweckmäßiger als jene, zweckmäßiger nämlich mit Hinblick auf das Ziel möglichst großer Gewinn, oder dieser Unternehmer hat zweckmäßiger gehandelt, als jener.

Wir können also nicht absolut und objektiv sagen, daß ein Unternehmer sein Ziel erreicht hat, daß er „gut" gearbeitet hat, sondern nur, daß seine Unternehmung am besten, am zweckmäßigsten unter den verglichenen war.

Unsere Aufgabe besteht nun darin, zu zeigen, wie eine solche Vergleichung unter verschiedenen Unternehmungen möglich ist, wie wir den Erfolg einer Unternehmung beurteilen können. Unsere nachfolgenden Ausführungen sollen Richtlinien zur Bestimmung dieses Maßstabes zur Beurteilung des Erfolges einer Unternehmung aufstellen.

I. Die Beziehungsgrößen

Es liegt der Gedanke nahe, bei zwei oder mehreren zu vergleichenden Unternehmungen die absolute Höhe der erreichten Gewinne als Maßstab für ihren Erfolg zu nehmen. Die absolute Höhe des Gewinnes kann nur in seltenen Fällen dieser Maßstab sein. Wenn durch zwei zu vergleichenden Unternehmungen je 1 Million Mark Gewinn erzielt wurde, so heißt das nicht, daß sie gleich großen Erfolg gehabt haben; es ist zwar derselbe Gewinn, derselbe Ueberschuß der Einnahmen über die Ausgaben erzielt worden: ob die Unternehmungen aber gleich erfolgreich gewesen sind, ist aus der Höhe des Gewinnes allein nicht ersichtlich. Das wäre nur dann der Fall, wenn diese Unternehmungen unter genau denselben Verhältnissen, unter genau denselben Bedingungen zur Erreichung des Zweckes vorgenommen, wenn also genau dieselben Mittel aufgewendet wären. Denn zur Erreichung eines gewollten Zweckes sind immer Mittel notwendig, sie verhalte sich zum Erfolg wie in der Natur Ursache zur Wirkung.

Die Mittel in zwei oder mehreren zu vergleichenden Unternehmungen (welcher Natur sie sind, werden wir gleich untersuchen) können sehr verschieden sein, und sie sind es auch in der Mehrheit der Fälle. Wir müssen deshalb den Gewinn

zu der Größe der Mittel in Beziehung setzen, den Erfolg mit den zu dessen Erreichung aufgewandten Mitteln vergleichen, damit wir unter den zu vergleichenden Unternehmungen gleiche Bedingungen schaffen. Das Ergebnis dieser Inbeziehungssetzung, der Quotient, bildet ein objektives Kriterium über den Erfolg der Unternehmung.

Die Frage ist nun die nach der zweiten Beziehungsgröße, den Mitteln. Es ist nicht überflüssig zu betonen, daß diese zweite Größe dem Gewinn homogen sein muß oder, was dasselbe ist, daß beide Größen ein gemeinsames Drittes haben müssen, woran sie verglichen werden können, weil sonst eine Gegenüberstellung nicht möglich ist.

„Es ist nicht gleichgültig, was man als Beziehungsgegenstand wählt; die Frage ist im Gegenteil so wichtig, daß sie weit größere Beachtung der Theoretiker verdiente" *). Uns will scheinen, daß die Betriebswirtschafter diese Frage als eine zu nebensächliche betrachten und dadurch, wenn sie überhaupt darauf eingehen, zu ganz unmöglichen Behauptungen gekommen sind. Oft wird der innerhalb der Betriebswirtschaftslehre voneinander abweichende Standpunkt der verschiedenen Theoretiker dadurch begründet, daß die Betriebswirtschaftslehre als eine junge Wissenschaft noch nicht Zeit genug gehabt habe, alle sie betreffenden Fragen eingehend zu untersuchen **). Auf die Beweiskraft eines solchen Argumentes wollen wir hier nicht eingehen.

1. Die Arbeit als Beziehungsgröße

Schmalenbach sagt, daß man den Gewinn auf das eingeschossene Kapital, auf die Arbeit des Unternehmers, auf den Umsatz oder auf die Arbeiterzahl, auf die gebrauchten Pferdekräfte usw. beziehen könne, richtig aber ist, den Gewinn auf den Gegenstand zu beziehen, worauf es in der Unternehmung bei der Gewinnerzielung am meisten ankommt, auf den „Gegenstand des geringsten Widerstandes, oder ... den Gegenstand des größten Mangels" ***). Dieser Gegenstand sei in den meisten Unternehmungen meistens wechselnd, nämlich entweder das Kapital oder die Unternehmerarbeit. „Ist Beziehungsgegenstand das Kapital, so rechnet man aus,

*) Schmalenbach a. a. O. S. 136.

**) Le Coutre, Beiträge zur betriebswirtschaftlichen Lehre vom Kapital in Zeitschrift für Betriebswirtschaftslehre 1927, S. 341 ff.

***) Schmalenbach a. a. O. S. 136.

wieviel der Gewinn in Hinsicht auf das Kapital ausmacht" *). Wie die Rechnung aber vorgenommen werden soll, wenn die Unternehmerarbeit Beziehungsgegenstand ist, finden wir bei Schmalenbach nicht angegeben, wir zweifeln auch daran, daß uns Schmalenbach darüber etwas aussagen könnte.

Ein Inbeziehungsetzen des Gewinnes zur Unternehmerarbeit, zweier andersdimensionaler Größen zueinander, kann keine Anhaltspunkte für die Beurteilung des Erfolges der Unternehmung geben. Um diese beiden Größen zueinander in Beziehung setzen zu können, muß man sie vor allen Dingen kommensurabel machen, da die Unternehmerarbeit keine absolut und objektiv feststehende Größe ist. Der Gewinn ist ein Preis oder eine aus vielen Preisen zusammengesetzte Größe. Wenn man die Unternehmerarbeit damit vergleichen will, muß man sie mindestens auch in einem Preis ausdrükken. Will man das, so erhebt sich die Frage, welcher denn der Preis für die Unternehmerarbeit ist.

Nicklisch spricht von einem Unternehmerlohn, welcher ein fester Betrag sei, „denn es gibt auch für den Unternehmer ein Existenzminimum" **). Also wäre das Existenzminimum des Unternehmers zugrunde zu legen. Wonach richtet es sich aber? Ist es bei allen Unternehmern dasselbe? Dann wäre nicht erklärlich, weshalb die Höhe des Gewinnes von Unternehmung zu Unternehmung verschieden ist. Es muß wohl etwas vorhanden sein, das eine Verschiedenheit der Gewinne verursacht, und das bei der Beurteilung des Erfolges unbedingt herangezogen werden müßte. Oder variiert es von einem Unternehmer zum andern? welche sind dann die Bestimmungsgründe? Wäre wiederum der ganze Gewinn auch der Preis der Unternehmerarbeit, so wäre eine Gegenüberstellung dieses „Lohnes" zum Gewinn eine Gegenüberstellung des Gewinnes zum Gewinn selbst. Daß dabei brauchbare Ergebnisse herauskämen, ist sehr zu bezweifeln, denn damit die Gewinne verschieden sein können, muß, haben wir gesagt, etwas vorhanden sein, das diese Verschiedenheit begründet.

Würde man in zwei oder mehreren zu vergleichenden Unternehmungen die Unternehmerarbeit gleich eins setzen, den Gewinn also als ihren Ausdruck ansehen, so bliebe das Kapital, das zu der Höhe des Gewinnes beigetragen hat, unberücksichtigt, und damit wäre ein Vergleich zu anderen Unter-

*) Schmalenbach a. a. O. S. 137.

**) Nicklisch a. a. O. S. 219.

nehmungen, bei denen es „auf das Kapital ankommt", nicht möglich.

Wir müßten dann die Unternehmungen nach Arten unterscheiden und nicht von Unternehmungen schlechthin sprechen, sondern von solchen, bei denen es auf das Kapital und solchen, bei denen es auf die Arbeit ankommt. Und ferner müßten wir unterscheiden zwischen Unternehmungen, bei denen es auf den Umsatz, auf die Arbeiterzahl, auf die Pferdekräfte usw. ankommt. Innerhalb unseres kapitalistischen Wirtschaftssystems kann es nur eine Unternehmung geben. Wir haben gesehen, daß es nur die zum Zwecke des Gewinnes vorgenommene gibt. Oder ist der jeweilige „Lohn" des Unternehmers auch sein Existenzminimum? Dann hätten wir den interessanten Fall, daß dieses Existenzminimum bei einem und demselben Unternehmer von Fall zu Fall verschieden wäre, denn dieser Lohn würde mindestens parallel zur Höhe des Gewinnes laufen, wenn wir nicht den ganzen Gewinn als den Lohn des Unternehmers ansehen wollen.

Daß der Unternehmer den Preis seiner Arbeit nicht selbst festlegen kann, wird einleuchten. Denn das hätte nur Sinn, wenn er auch die Macht besitzen würde, diesen Preis auf jeden Fall zu erlangen. Wir beobachten, daß viele Unternehmer Verlust erleiden, trotzdem sie davon überzeugt sind, daß ihre Arbeit einen Wert hatte oder über einen zu kleinen Gewinn, zu kleinen Lohn ihrer Arbeit klagen. „Der dümmste Kerl ist am meisten fähig, das höchste Gehalt für eine angemessene Honorierung seiner Leistung zu halten" *).

Auch eine Inbeziehungsetzung des Gewinnes zur Arbeiterzahl ist nicht möglich, weil die Art und Intensität der Arbeiter in den verschiedenen Unternehmungen verschieden ist. In einer Unternehmung können mehr „qualifizierte" Arbeiter als in einer anderen beschäftigt sein, oder die Arbeiter einer Unternehmung können tüchtiger als die der andern sein. Diese Gegenüberstellung würde also eine Gleichförmigkeit der Arbeit voraussetzen, die in der Wirklichkeit niemals vorkommt.

Nicklisch schlägt vor, anstatt den Gewinn zu der Arbeiterzahl zu der Summe der Löhne und Gehälter in Beziehung zu setzen **). Gerade Nicklisch, der die Ansicht vertritt, daß die

---

*) Schmalenbach a. a. O. S. 138. Ueber den Unternehmerlohn werden wir noch in einem anderen Zusammenhang zu sprechen kommen (S. 98).

**) Nicklisch a. a. O. S. 219.

Höhe der Löhne und Gehälter sich nach der Höhe des Gewinnes zu richten hat, kann eine solche Rechnung konsequenter Weise nicht propagieren, denn die Summe der Löhne und Gehälter *) ist gleich dem Gewinn und eine Gegenüberstellung des Gewinnes zum Gewinn haben wir gesagt, ist bedeutungslos.

Abgesehen von der Auffassung Nicklisch von den Löhnen und Gehältern kann man diese Ausgaben, wenn man sie als Kosten betrachtet, zur Grundlage einer Erfolgsbeurteilung machen? Jedermann wird einsehen, daß einer Inbeziehungsetzung des Gewinnes zu dieser Summe keine ernsthafte Bedeutung beigemessen werden kann. Eine Gegenüberstellung des Gewinnes zu der Summe der Löhne und Gehälter ist eine Gegenüberstellung des Erfolges zu einem Teil der zu seiner Erzielung aufgewandten Mittel.

Wenn z. B. eine Unternehmung mit 100 000 M. gegründet wurde und im Laufe der Rechnungsperiode von diesem Kapital einen Teil, sagen wir 10 000 M. für Löhne und Gehälter ausgegeben sind, so würde eine Gegenüberstellung des Erfolges zu diesem Betrag bedeuten, daß die Mittel des Unternehmers 10 000 M. sind. Dann ist aber nicht einzusehen, weshalb die Unternehmung mit 100 000 M. gegründet wurde.

Mit demselben Recht, mit welchem man eine solche Vergleichung vornehmen würde, könnte man den Gewinn zu der Summe der Ausgaben für Maschinen, für Reise, oder für sonst etwas in Beziehung setzen. Eine solche Rechnung könnte intern eine Bedeutung erlangen, um beispielsweise die Entwicklung verschiedener Jahre zu verfolgen, aber einen Maßstab für die Vergleichung verschiedener Unternehmungen kann sie niemals geben, weil die konkrete Art, auf welche der Unternehmer seinem Ziele zustrebt, sehr verschieden sein kann, und für den Begriff der Unternehmung höchst irrelevant ist. Der eine Betrieb erfordert viele Arbeiter, z. B. der Bergbau, der andere beschäftigt ein denkbares Minimum an Arbeitskraft, wie z. B. ein Elektrizitätswerk.

---

*) Es würde keinen Verlust oder Gewinn geben, „wenn die Anteile am Ergebnis für alle Leistenden von vornherein richtig und genau bestimmt werden könnten“ (S. 81). Der Anteil, den die Leistenden im voraus erhalten, muß nach Nicklisch willkürlich oder mindestens für alle gleimäßig bemessen sein, denn einen Bestimmungsgrund hat er uns nicht nachzuweisen vermocht, so daß der buchmäßig nachgewiesene Gewinn nicht auch tatsächlich Gewinn ist, sondern nur noch nicht verteilte Löhne und Gehälter.

2. Der Umsatz als Beziehungsgröße

Auch eine Inbeziehungsetzung des Gewinnes zum Umsatz hat für unseren Zweck minimale Bedeutung. Wenn von zwei Unternehmern ausgesagt wird, der eine habe einen Gewinn von 10 Prozent des Umsatzes erzielt und der andere nur 5 Prozent, so wäre es oberflächlich, nur aus diesen Zahlen schließen zu wollen, daß der erste sein Ziel besser erreicht hätte als der zweite.

Nicklisch, der von allen Betriebswirtschaftern am meisten für eine Inbeziehungsetzung des Gewinnes zum Umsatz plädiert, überschätzt u. E. die Bedeutung eines solchen Vergleichs. Er argumentiert so: wenn eine Unternehmung in einem Jahr einen Umsatz von 100 und einen Gewinn von 10 hat und im folgenden Jahr 200 Umsatz und 10 Gewinn, so kann man daraus sehen, daß es größerer Anstrengung bedurft hat, denselben Gewinn zu erzielen *). In der Tat ist das eine Feststellung, die unser Interesse beanspruchen könnte. Aber so gesehen, wie Nicklisch es tut, vermag diese Rechnung für den Erfolg der Unternehmung absolut nichts auszusagen. Denn der eine Unternehmer beschränkt sich auf einen kleinen Gewinn pro Produktionseinheit und kann dadurch unter sonst gleichbleibenden Bedingungen einen größeren Umsatz erzielen, als einer, der auf die Produktionseinheit einen größeren Gewinn erzielt und dadurch einen kleineren Umsatz hat. Folgender Fall ist durchaus möglich: Ein Unternehmer hat einen Umsatz von 100 000 und einen Gewinn von 10 000, also 10 Prozent des Umsatzes und ein anderer entsprechend 30 000 und 10 000 also 20 Prozent des Umsatzes. Hat der zweite Unternehmer größeren Erfolg als der erste? Hieraus auf den Erfolg der Unternehmung schließen zu wollen, ist unmöglich, denn dann müßte das Ziel des Unternehmers ein möglichst kleiner Umsatz sein, damit der Gewinn prozentual höher erscheint. Das würde der Ansicht Schmidts widersprechen, nach welcher der erste Unternehmer besser gearbeitet haben muß, als der zweite, weil er die Konsumenten durch einen größeren Umsatz besser und billiger mit Bedürfnisbefriedigungsmitteln versorgt hat. Oder steht den durch den hohen Umsatz verbilligten Preisen ein entsprechend niedrigeres Einkommen der Konsumenten gegenüber? Dann ist die Schmidtsche Forderung nach möglichst großer Verbilligung der Produktion inhaltlos, denn die Konsumenten würden ihre Bedürfnisse um nichts besser befriedigen können als vordem.

*) Nicklisch a. a. O. S. 222.

Auch nach Nicklisch muß ein großer Umsatz und ein kleiner prozentualer Gewinn ein Zeichen dafür sein, daß die Konsumenten „nicht so sehr" mit „Dolch und Revolver" durch den Unternehmer übervorteilt worden sind, als wenn ein hoher prozentualer Gewinn durch einen kleinen Umsatz erzielt worden wäre.

Wir sagen, der Umsatz kann kein Kriterium für den Erfolg einer Unternehmung sein, weil die Verhältnisse von Branche zu Branche meistens verschieden sind. Man kann nicht den Umsatz einer Strohhutfabrik dem Umsatz einer Tuchfabrik gegenüberstellen, weil Strohhüte in der Regel nur im Sommer getragen werden, während man Anzüge das ganze Jahr hindurch zu tragen pflegt. Wir können keine Artunterschiede unter den Unternehmungen machen, sondern es gibt logisch nur Unternehmungen schlechthin. Die konkrete Art, der Weg, den der Unternehmer zur Erreichung des Zieles verfolgt, ist in diesem Zusammenhang irrelevant.

3. Das Kapital als Beziehungsgröße

Wir haben bereits gestreift, daß die gesuchte zweite Beziehungsgröße zur Berechnung der Rentabilität das Kapital ist. Der Unternehmer besitzt ein Kapital, dessen möglichst hohe Verzinsung er anstrebt. Das sind die Mittel des Unternehmers, durch welche er den gewollten Zweck zu erreichen sucht. Er wendet diese Mittel auf, um auf verschiedene Art und Weise, die von einer Unternehmung zur anderen variieren kann, mehr Kapital heraus zu bekommen. Dieses Mehrkapital ist es, was er anstrebt. Der konkrete Weg kann unter den Unternehmern verschieden sein: der eine bringt Schuhe auf den Markt, der andere Maschinen, der dritte Anzüge und so fort, aber durch alle Unternehmungen wird dasselbe angestrebt, nämlich mehr Geld, mehr Kapital herauszubekommen, als zu diesem Zweck aufgewendet wurde. Der Unternehmer sammelt gewissermaßen die Arbeit des Arbeiters, die Rohstoffe, fremde Mittel an, organisiert und disponiert sie so, wie er glaubt, das Ergebnis dieser Disposition auf dem Markte am besten verkaufen zu können, und bringt es auf den Markt, um dafür einen höheren Preis zu erlangen, als er ausgegeben hat. Er arbeitet für den Markt, für einen großen Kreis von unbekannten Abnehmern, im Gegensatz zum Handwerker, der für einen bestimmten Kunden arbeitet, und zwar auf dessen besondere Veranlassung. Dabei läuft er die Gefahr, für seine Artikel keinen Markt zu finden, seine Mit-

tel „unzweckmäßig" zu verwenden. Um diese Arbeit vollbringen zu können, muß er Mittel aufwenden, die er am Ende der Unternehmung zurückzuerhalten sucht.

Wenn der Unternehmer einen Gewinn, ein Mehr gegenüber dem aufgewendeten Kapital anstrebt, worüber kein Zweifel herrscht, und wenn ihn an der ganzen Unternehmung nur dieses Mehr interessiert, so kann er es nur an dem aufgewandten Kapital, das er eben zu vermehren sucht, vergleichen und nicht etwa an der Zahl der Arbeiter, die an dessen Erzielung beteiligt waren. Denn für den Unternehmer ist es gleichgültig, ob 100 oder 200 Arbeiter für ihn beschäftigt sind, nicht aber, ob er 100 oder 200 Mark Gewinn hat. Daß die Arbeiter zur Gewinnerzielung unerläßlich sind, daß ohne sie ein Gewinn vielleicht nicht möglich ist, ist eine sekundäre Frage, die an der Richtigkeit unserer These nichts ändert.

Die Fähigkeit des Unternehmers, seine Mittel gut, zweckmäßig zu verwenden, kommt im Erfolg zum Audruck. Wenn von zwei Unternehmern, die die gleichen Mittel besitzen, der eine in einer bestimmten Zeit größeren Gewinn hat als der andere, so ist das ein Beweis dafür, daß die Fähigkeit des ersten größer war, daß er seine Mittel zweckmäßiger verwendet hat, daß seine Unternehmung besser war als die des zweiten, denn die Mittel, das Kapital waren vollkommen gleich. Auf diese Tatsachen werden wir nocheinmal zurückkommen *).

Der Unternehmer will also seinen Erfolg feststellen, er will wissen, wie zweckmäßig er seine Mittel aufgewendet hat. Um darüber ein Urteil fällen zu können, ist es notwendig, den Zweck mit den Mitteln zu vergleichen. Der Quotient dieser Gegenüberstellung, das Ergebnis der Inbeziehungsetzung des Zwecks zu den Mitteln ermöglicht einen Vergleich mit anderen Unternehmungen, um dadurch zu einem Urteil über den Erfolg der Handlung eines Unternehmers zu kommen. Wäre der Erfolg ein endlicher, sagen wir 1 Million Mark oder wären, was dasselbe ist, die Mittel gleich, so könnte man, unter der Annahme, daß es sich um dieselbe Zeit handelt, durch den Gewinn allein feststellen, ob der Unternehmer sein Ziel erreicht hat oder nicht, oder bis zu welchem Grad er es erreicht hat. Das Ziel ist aber unendlich und muß unendlich sein, logisch, wenn die Mittel verschieden sein können.

*) Siehe S. 91 ff.

II. Die Rentabilität

Die Inbeziehungsetzung des Erfolges, des Gewinnes zu den Mitteln, dem Kapital, nennt man Rentabilitätsberechnung. Den im Verhältnis zum Kapital ausgedrückten Gewinn nennt man Rentabilität.

Gerstner sagt über den Begriff der Rentabilität:

„Es ist eine feststehende Tatsache, daß selten ein wirtschaftlicher Begriff so falsch und geradezu gedankenlos aufgefaßt wird, wie der der sogenannten Rentabilität" *), aber selbst er zeichnet sich in seinen Ausführungen nicht durch übermäßige Klarheit aus; er definiert die Rentabilität wie folgt:

„Die Rentabilität, das heißt das Verhältnis zwischen Kapitalaufwendung und Ertrag aus der Kapitalaufwendung ... ist die in einer relativen Zahlengröße (= Prozentzahl) zum Ausdruck kommende Ertragsfähigkeit der in einem Unternehmen werbend verwendeten Kapitalien" **).

Das ist in der Tat eine meisterhafte Definition, die gleichzeitig zwei verschiedene Bedeutungen des zu definierenden Begriffes enthält, nämlich 1. ist Rentabilität das Verhältnis zwischen Kapital und Ertrag, und gleichzeitig 2. die Ertragsfähigkeit des Kapitals. Die Rentabilität als die F ä h i g k e i t des Kapitals, einen Gewinn abzuwerfen, zu definieren, ist deshalb nicht richtig, weil nicht das Kapital als solches, die toten Mittel, sondern höchstens der Unternehmer die Fähigkeit besitzen kann, einen Erfolg herbeizuführen. Es wäre sonst unverständlich, daß dieselben Mittel das eine Mal diesen und das andere jenen Erfolg erzielen können. Die ganze Aussage über den Erfolg wird nur im Hinblick auf die Fähigkeit des Unternehmers gemacht, die Mittel, das Kapital zur Erreichung seines Zieles zweckmäßig zu verwenden.

Die Bezeichnung der Rentabilität als der Fähigkeit des Kapitals einen Gewinn abzuwerfen, widerspricht auch dem Sprachgebrauch. Wenn von einem Kapital ausgesagt wird, es habe eine Rentabilität von 10 Prozent, so heißt dies, daß es eine bestimmte Rente abgeworfen hat, daß dadurch ein Gewinn erzielt wurde.

W. Prion, der sich auch mit dieser Frage befaßt, sagt in seinem Aufsatze „Die kapitalistische Grundrechnung" ***).

*) Gerstner, Bilanzanalyse 1922, S. 187.
**) Gerstner a. a. O. S. 187.
***) Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis 1927.

„Diese Gegenüberstellung (des Gewinnes zum Kapital) wird als Rentabilität bezeichnet." Das ist eine falsche Anwendung des Ausdruckes Rentabilität. Durch diese Gegenüberstellung kann man die Rentabilität berechnen, aber die Gegenüberstellung selbst ist nicht Rentabilität.

Unsere Auffassung deckt sich eher mit derjenigen Hellauers, wenn er sagt, daß Rentabilität „das Verhältnis des Reinertrages einer Unternehmung zu dem in dieselbe eingesetzten Kapital" sei *). Dagegen würden wir das „Ergebnis des Wirtschaftens" (S. 23) nicht als Rentabilität bezeichnen, denn das Ergebnis kann auch negativ sein. Bei Vorhandensein eines Verlustes kann man niemals sagen: Dieser Unternehmer hat eine Rentabilität von minus soundsoviel, sondern er hat einen Verlust von soundsoviel gehabt, wobei der Verlust ebenso zum Kapital in Beziehung gesetzt werden kann, wie der Gewinn. Der Begriff der Rentabilität knüpft an ein positives Ergebnis der Unternehmung an.

Wenn wir hier von einer Rentabilitätsberechnung sprechen, so haben wir den positiven Erfolg der Unternehmung im Auge. Es bedarf jedoch keiner weiteren Auseinandersetzung, daß der negative Erfolg nach genau denselben Grundsätzen berechnet werden muß, wie der positive. Man könnte sagen, daß die hier aufgestellten Grundsätze für die Berechnung des „algebraischen Erfolges" der Unternehmung gelten, der Einfachheit halber wurde jedoch der Gewinn zum Ausgangspunkt unserer Ausführungen genommen.

1. Die Totalrentabilität

Wir haben festgestellt, daß die beiden Beziehungsgrößen zur Beurteilung des Erfolges einer Unternehmung das Kapital und der Gewinn sind, die Mittel und der Zweck.

Die Bestimmung dieser beiden Größen bildet heute das Kardinalproblem in der Betriebswirtschaftslehre, das bis heute noch keine einheitliche Lösung gefunden hat. Die verschiedenen Ergebnisse, zu denen die Betriebswirtschafter gekommen sind, sind hauptsächlich durch die verschiedenen Auffassungen des Wesens und Zieles des Unternehmers bedingt. Wenn das Ziel des Unternehmers nach den einen die Vollbringung gemeinwirtschaftlich nützlicher und wichtiger Leistungen ist, nach den anderen ein „richtiger" Gewinn oder die Dienstleistungen für den Konsumenten, wenn der Unternehmer als ein Angestellter, ein Funktionär, angesehen wird,

*) Hellauer, Einführung in die Betriebswirtschaftslehre, 1928, S. 24.

so ist es durchaus erklärlich, daß das Ergebnis der Unternehmung auch von verschiedenem Standpunkt aus beurteilt wird.

Wenn wir auch eine Auseinandersetzung mit den verschiedenen Ansichten über die Größen, Kapital und Gewinn als ein müßiges Beginnen betrachten, so sind wir durch die Wichtigkeit dieser Frage gezwungen, auf die drei großen Richtungen innerhalb der Betriebswirtschaftslehre (Schule Schmalenbach, Nicklisch und Schmidt) einzugehen, weil wir für das Ergebnis unserer Untersuchung Allgemeingültigkeit für die Unternehmung beanspruchen.

Wir müssen vorausschicken, daß eine eingehende Darstellung obengenannter Anschauungen nicht beabsichtigt und innerhalb dieser Arbeit auch unmöglich ist. Wir werden uns auf die Darstellung der Hauptpunkte dieser Theorien beschränken müssen, um zu zeigen zu versuchen, daß der verschiedene Ausgangspunkt, die verschiedene Auffassung des Zieles des Unternehmers es ist, die solche Uneinstimmigkeit der Ansichten der obenerwähnten Schulen mit der unseren bedingt. Aus diesem Grunde auch haben wir es für notwendig gehalten, uns im ersten Kapitel eingehend mit den Auffassungen des Wesens der Unternehmung und des Zieles, das durch sie erreicht werden soll, zu beschäftigen.

Wenn es feststeht, daß der Unternehmer Kapital aufwendet, um es durch seine organisatorische und dispositive Arbeit zu vermehren, um ein möglichst großes Plus an Kapital zu erreichen, so kann es nicht schwer sein, die beiden Beziehungsgrößen zu bestimmen. Das Plus, das nach geendeter Transaktion am Ende der Unternehmung durch Subtraktion des ursprünglich aufgewendeten Kapitals vom jetzt vorhandenen festgestellt wird, ist der Erfolg der Unternehmung, der Gewinn. Durch Inbeziehungsetzung dieses Plus zum Anfangskapital erhält man die Rentabilitätsquote.

In der Wirklichkeit ist eine solche Rechnung selten so einfach, denn das Ende der Unternehmung ist unabsehbar, und den Erfolg einer Handlung kann man erst feststellen, wenn die Handlung tatsächlich beendet ist. Wenn zum Beispiel zwei Läufer einen Weg möglichst schnell zu laufen haben, kann man sich über die Lösung der gestellten Aufgabe erst dann ein Urteil bilden, wenn die Läufer am Ziel angelangt sind. Unterwegs kann man zwar Teilergebnisse untereinander vergleichen, aber das Urteil, das man sich dadurch bilden kann, kann nur bedingte Bedeutung haben, denn schon im nächsten Augenblick kann das Ergebnis anders sein.

In der Unternehmung ist die Berechnung des Ergebnisses insofern schwieriger als an dem hier angeführten Beispiel, als der Unternehmer sich die Aufgabe gesetzt hat, „möglichst lange und möglichst schnell zu laufen", nämlich lange, gleichsam ewig einen möglichst großen Gewinn zu erzielen.

Aus diesem Beispiel wird ersichtlich, welche bedingte Bedeutung ein Urteil über den Erfolg der Unternehmung hat, das sich auf ein Teilergebnis gründet. Wenn zwei Unternehmungen folgende Ergebnisse zeigen:

100	100	100	100 und
90	90	90	90,

so kann man nur unter der Voraussetzung, daß das Ergebnis auch weiterhin ähnlich sein wird, sagen, daß die erste Unternehmung erfolgreicher ist als die zweite. Wenn aber die erste Unternehmung im nächsten Jahre ein Ergebnis von — 80 hat, so ist die zweite Unternehmung zweifellos erfolgreicher gewesen als die erste.

Um ein Beispiel zu nehmen: Bei der Anlage eines Kanals ist es unmöglich, mit Bestimmtheit von Teilergebnissen auf die Rentabilität des Unternehmens, der Kanalbaugesellschaft, zu schließen. Denn der Gewinn hängt einesteils von der Lebensdauer des Kanals und zweitens von der Frequenz ab. Das sind Momente, die niemals im voraus objektiv festgestellt werden können, die einer exakten, mathematischen Erfassung entrückt sind. Ein definitives Urteil über die Rentabilität einer Unternehmung kann man deshalb erst dann fällen, wenn die Unternehmung zu Ende ist, wenn das Ergebnis objektiv feststeht und keine Unsicherheit mehr vorhanden ist über den Ausgang der Transaktion. Der Unternehmer hat das aufgewendete Kapital wieder und darüber hinaus ein Plus an Kapital, nur dann kann man objektiv sagen, der Unternehmer hatte eine Rentabilität seines Kapitals von soundsoviel, weil nur das aufgewendete Kapital am Anfang der Unternehmung und das am Ende vorhandene zwei objektiv und endgültig gegebenen Größen sind.

2. Die Jahresrentabilität

Nur die Totalrentabilität vermag ein endgültiges und objektives Kriterium für den Erfolg einer Unternehmung zu sein. Die Unternehmung ist aber als ewig gedacht, so daß die Berechnung der Totalrentabilität praktisch ohne Bedeutung ist.

Der Unternehmer muß dauernd über die Teilergebnisse seiner Unternehmung unterrichtet werden, damit er sein

weiteres Verhalten danach richten kann. Er will wissen, ob die Richtung, die er dem Kapital gegeben hat, geeignet ist, den gewollten Zweck herbeizuführen, um sie gegebenenfalls zu ändern. Er stellt deshalb das Ergebnis nach gewissen Zeitabschnitten immer wieder fest, gewöhnlich nach jedem Jahr, um die Ergebnisse der verschiedenen Jahre untereinander und mit denjenigen anderer Unternehmungen zu vergleichen. Die Notwendigkeit solcher Zwischenrechnungen ändert aber an der Tatsache nichts, daß nur die Totalrentabilität die einzige, objektiv richtige Rechnung ist.

Wir haben gesagt, daß diese Zwischenrechnungen nur bedingt richtig sein können. Denn am Ende des Jahres, wo der Unternehmer die Rechnung vornimmt, hat er in der Regel sein Kapital noch nicht wieder vorliegen, sondern das Kapital ist in der Unternehmung noch gebunden in Form von Anlagen, von konkreten Gütern, weil der Unternehmer seine Unternehmung weiterführen will. Er macht deshalb an jedem Zeitabschnitt, an dem er die Zwischenrechnungen aufstellt, die Fiktion, als ob das Ende der Unternehmung da sei, als ob sein Kapital in der ursprünglichen Form, nämlich in Geld, was er auch anstrebt zu erzielen, wieder vorliegt, und auch jeder Eröffnungsbilanz liegt die Fiktion zugrunde, daß die Unternehmung von neuem mit einem Kapital, einer Geldsumme, begonnen wird. Anders ist eine Rechnung nicht möglich. Der Unternehmer muß sein Kapital feststellen, das jetzt vorhanden ist, um es dem Anfangskapital gegenüberzustellen. Diese wichtigen Zusammenhänge hat besonders Rieger in seiner „Einführung in die Privatwirtschaftslehre" klar herausgearbeitet. Nur zwei homogene Größen können miteinander verglichen werden: Kapital mit Kapital, ein konkretes Gut mit einem anderen gleicher Art und Beschaffenheit, aber nicht Anlagen, Rohstoffe, Waren mit dem Gelde, das zu Beginn der Unternehmung vorhanden war.

Es wird nun als eine Hauptaufgabe der Theorie angesehen, Wege zu zeigen, wodurch diese Rechnung, die der Unternehmer vornehmen muß, den wirklichen Verhältnissen am besten entspricht, wie das in der Unternehmung in der Regel vorhandene Nichtgeld zu Geld veranschlagt, in Geld ausgedrückt werden kann. Das ist die Frage der Bewertung des Nichtgeldes in Geld. Nur diese Bewertung des Nichtgeldes in Geld, in einer dem Anfangskapital homogenen Größe, ermöglicht die Feststellung des Erfolges der Unternehmung.

Bevor wir auf die Frage der Feststellung des Gewinnes eingehen können, müssen wir erst die Beziehungsgröße Kapital näher untersuchen.

III. Berechnung der Beziehungsgrößen

1. Berechnung des Kapitals

a) Abgrenzung des Begriffes.

Der Begriff des Kapitals hat in der betriebswirtschaftlichen Literatur eine ziemlich einheitliche Bestimmung gefunden. Alle Definitionen über das Kapital, soweit es unternommen wurde, diesen Begriff näher zu bestimmen, liegen in derselben Richtung.

Le Coutre definiert in seinem obenerwähnten Aufsatz das Kapital im betriebswirtschaftlichen Sinne als eine „mit Aufgaben, Rechten und Pflichten ausgestattete, dem Zwecke der Ertragsschaffung gewidmete Geldwertsumme" (S. 341).

Le Coutre hat anscheinend nicht daran gedacht, daß alle diese Begriffe, wie Aufgabe, Recht, Pflicht, Geldwert einer näheren Bestimmung bedürfen. Wem gegenüber hat das Kapital die Aufgaben, Rechte und Pflichten, mit denen es ausgestattet ist, und welcher Natur sind sie? Und ferner soll das Kapital eine Geldwertsumme, nicht eine Geldsumme sein. Le Coutre wird genau bekannt sein, daß dieser Begriff durchaus nicht feststeht, sondern daß er einer der Hauptstreitpunkte der heutigen Nationalökonomie ist. Wir verlangen selbstverständlich keine Auseinandersetzung über das Problem des Geldwertes, aber wir glauben, daß innerhalb eines Aufsatzes über die betriebswirtschaftliche Lehre vom Kapital, die sich bewußt an die volkswirtschaftlichen Kapitalbegriffe anlehnen will, eine nähere Bestimmung des Standpunktes notwendig wäre. Diese Definition ist so unbestimmt gehalten, daß wir uns keine rechte Vorstellung von dem machen können, was eigentlich Kapital ist.

Auch Nicklisch setzt sich mit dem Begriff des Kapitals auseinander und versteht darunter „einen Vorrat wirtschaftlicher Güter, die einer Betriebswirtschaft als Mittel zum Zwecke dienen", und zwar nicht die Güter in ihrer konkreten Gestalt, sondern „das Bleibende in dieser Vermögensmasse, die Summe des Wertes, der den Gütern innewohnt, welcher Art sie im Vermögen auch seien" *).

Nach Nicklisch ist also Kapital die Summe des Wertes der konkreten Güter, womit eine Betriebswirtschaft (eine Unternehmung) arbeitet. Wenn aber von einer Gütermasse ausgesagt wird, sie hat den Wert von soundsoviel Mark, so be-

*) Nicklisch a. a. O. S. 62.

deutet das nichts anderes, als daß sie gleich soundsoviel Einheiten des jeweiligen Tauschmittels, des Geldes ist, darüber haben wir bereits gesprochen, so daß wir die Definition Nicklischs dahin interpretieren können, daß wir sagen, Kapital ist eine Summe der Einheiten des Geldes, oder besser, eine Summe Geldes, die jeweils in bestimmten konkreten Gütern im Betrieb verkörpert ist.

In der Tat, Kapital ist nichts anderes, als eine Summe Geldes, die einer Unternehmung zwecks Gewinnerzielung zur Verfügung steht, unabhängig von der konkreten Gestalt, den Gütern, in welchen diese Summe Geldes in der Unternehmung jeweils investiert ist. Die Güter, die heute zum Gelde in Beziehung gebracht werden, werden vom Unternehmer nur vom Standpunkt der Geldsumme betrachtet, gegen welche sie getauscht, gekauft und verkauft werden können. Ihre konkrete Gestalt ist für den Unternehmer höchst zufällig und kann von Moment zu Moment wechseln, während das „Bleibende" die Geldsumme ist, in welcher die Güter ausgedrückt werden.

Diese Geldsumme selbst, in welcher die Güter veranschlagt werden, nennt man Kapital, nicht die Güter, die jeweils diese Geldsumme repräsentieren. Eine Anlage, eine Maschine ist kein Kapital für den Unternehmer, sondern das Kapital „steckt" in diesen konkreten Gütern, für ihn ist nur die Geldsumme ausschlaggebend, die er dafür aufgewendet hat, während die dahinterstehenden Güter die zufällige Form sind, die das Kapital jeweils annimmt. Die Rechnung des Unternehmers abstrahiert immer von den Gütern, die in der Unternehmung vorhanden sind. Der Unternehmer kennt nur Geld und sein Ziel ist ebenfalls nur Geld; was nicht in Geld ausdrückbar ist, oder was nicht einmal Geld wird, ist für den Unternehmer „wertlos". Er strebt ja nur nach Geld, die Güter interessieren ihn nur insofern, als sie geeignet sind, den gesetzten Zweck herbeizuführen, sie sind Mittel, das Medium, das zum Ziele führen soll, nicht selbst Zweck. Sein Ziel ist einzig und allein die Vermehrung der Geldsumme, die er zu Beginn seiner Unternehmung aufgewendet hatte. Und hier sehen wir wiederum, was wir auf Seite 46 gesagt haben, daß jeder Zwischenrechnung notwendigerweise die Fiktion zugrunde liegen muß, daß die Unternehmung zu Ende ist. Wie könnte anders eine Feststellung des Ergebnisses möglich sein. Die konkreten Güter interessieren den Unternehmer nicht, er will nicht Güter erzielen, sondern einen möglichst großen Geldertrag.

Wenn wir also von einem Kapital des Unternehmers sprechen, denken wir lediglich an eine Summe Geldes und folgen damit auch dem Sprachgebrauch. Man sagt: Dieser Unternehmer hat ein großes Kapital, oder sein Kapital ist nutzlos investiert, in diesem Betrieb steckt ein großes Kapital usw.; immer denkt man dabei an eine Geldsumme. Es ist uns nicht bekannt geworden, daß ein Unternehmer sich gerühmt hat, soundsoviele Strickmaschinen zu besitzen und einen Ertrag von soundsovielen Wolljacken gehabt zu haben, wohl aber, daß er mit einem Kapital von soundsoviel diesen oder jenen Gewinn erzielt hat. Wir hoffen, nicht ernstlich mit dem Einwand rechnen zu müssen, daß in der Mehrzahl der Geschäftsberichte die Mitteilung der Produktionszahlen als sehr wichtig angesehen wird. Eine Angabe wie: „Die diesjährige Produktion belief sich auf 10 000 Motorräder" ist für den Unternehmer bedeutungslos, wenn man nicht den Wert der Motorräder kennt und den ungefähren Gewinn schätzen kann. Nicht darauf kommt es dem Unternehmer an, möglichst viele Waren zu produzieren, sondern einen möglichst großen Gewinn zu erzielen, was auch dadurch erreicht werden könnte, daß weniger Waren produziert werden.

Wenn eine möglichst große Produktion das Ziel des Unternehmers wäre, so wäre nicht einzusehen, weshalb er möglichst hohe Preise für seine Produkte zu erlangen sucht. Wir haben in der Wirtschaftsgeschichte Beispiele dafür, daß ein Teil der Produktion vernichtet wurde, damit durch die Knappheit des Angebotes große Preise erzielt werden konnten.

Wir müssen besonders betonen, daß der Unternehmer nur in Geld rechnet und daß für ihn die Güter nur insofern von Bedeutung sind, als in ihnen eine bestimmte Geldsumme steckt, welche er zu vermehren sucht, weil diese Tatsache, wie wir auch im ersten Teil dieser Arbeit gezeigt haben, häufig übersehen wird. Wenn zum Beispiel Nicklisch sagt: „Den behandelten ersten Unterschied bringen die Regeln, die für die Betätigung mit den Mitteln als mit Vermögen und als mit Kapital gelten, anschaulich zum Ausdruck. Für das Vermögen heißt diese Regel: umsetzen; so rasch und so günstig wie möglich! Für das Kapital: festhalten; nichts verlieren",*) so ist die Aufgabe eines solchen Rätsels nur deshalb möglich, weil Nicklisch den Unterschied zwischen Vermögen und Kapital nicht klar gesehen hat. Wie soll man das machen? Auf der einen Seite umsetzen und auf der anderen nicht um-

*) Nicklisch a. a. O. S. 63.

setzen! Kapital ist ja nur eine besondere „Betrachtungsweise" der Güter, der Unternehmer sieht in den Gütern nur die Geldsumme, die sie ihn gekostet haben; sie sind die Konkretisierung dieser Geldsumme und für den Unternehmer vollkommen gleichgültig.

Le Coutre hat in seinem oben erwähnten Aufsatz folgende „allgemein anerkannte" Gleichung aufgestellt:

Vermögen = Aktiva
Schulden = Passiva
Reinvermögen = Kapital

(S. 343). Die Gegenüberstellung von Schulden und Kapital erweckt den Anschein, als ob die Schulden kein Kapital wären, was den eigenen Ausführungen des Verfassers widersprechen würde. Der bilanztechnische terminus technicus „Passiva" umfaßt sowohl die Schulden, wie das „Reinvermögen", wie Le Coutre es bezeichnet; beides, sowohl die Schulden wie das Reinvermögen fallen unter den Oberbegriff Kapital. Deshalb ist auch der Satz von Le Coutre nicht richtig: „Das Kapital ist .... derjenige Betrag, welcher nach Abzug von Schulden, vom Reinvermögen übrig bleibt, also das, was den Unternehmern zusteht". Die Gleichung muß folgendermaßen aufgestellt werden:

Passiva = Gesamtkapital,

während Schulden und Reinvermögen Unterbegriffe des Kapitals sind.

b) Unternehmer- und Unternehmungs-Kapital.

Innerhalb einer Unternehmung wird unterschieden zwischen Eigen- und Fremdkapital. Als Eigenkapital wird das Kapital bezeichnet, das der Unternehmer in die Unternehmung eingebracht, womit er die Unternehmung ausgestattet hat. Es ist das Kapital, mit Hilfe dessen der Unternehmer sein Ziel zu erreichen sucht, während als Fremdkapital das Kapital bezeichnet wird, das sich der Unternehmer von Fremden, von außerhalb der Unternehmung Stehenden geliehen hat.

Die Unterscheidung zwischen Eigen- und Fremdkapital ist eine rein juristische Betrachtung der Besitzverhältnisse des in einer Unternehmung vorhandenen Kapitals. Man will durch diese Unterscheidung aussagen, wer Anspruch auf das Kapital hat, wem das Kapital gehört.

Man spricht in der Literatur fast allgemein von Unternehmungs- und Unternehmerkapital; das Unternehmungskapital umfaßt das Eigen- und Fremdkapital, während man als Unternehmerkapital das Eigenkapital bezeichnet.

Eine Gegenüberstellung des Unternehmer- zum Unternehmungskapital scheint uns dem Wesen der Dinge zu widersprechen. Wir haben gesagt, daß Unternehmung die Organisation, die Maßnahmen sind, die der Unternehmer trifft, um seinen Zweck zu erreichen. Wir können sie als die Konkretisierung des Willens des Unternehmers bezeichnen. Es ist also nicht möglich, die Unternehmung als etwas vom Unternehmer Unabhängiges zu betrachten. Die Unterscheidung zwischen Unternehmer- und Unternehmungskapital läßt aber darauf schließen. Man argumentiert folgendermaßen: der Unternehmer braucht fremdes Kapital zur Finanzierung seiner Unternehmung, um produzieren zu können. Die Gläubiger beteiligen sich an unserer Unternehmung, ebenso wie sich unsere Unternehmung durch Gewährung von Krediten dauernd an anderen Unternehmungen beteiligt. Daß diese gegenseitigen Beteiligungen juristisch als Forderungen auftreten, ändert an ihrem wirtschaftlichen Charakter nichts. Die Gläubiger sind dauernd an unserer Unternehmung beteiligt und interessiert, sie sind gewissermaßen Teilhaber unserer Unternehmung.

Wenn dem so wäre, so wäre es konsequent, daß die Gläubiger einen Anteil an dem Gewinn der Unternehmung hätten, denn wenn sie gemeinsam mit uns das Ziel, einen möglichst großen Gewinn, zu erreichen suchen, so ist die unausbleibliche Folge die Beteiligung der Gläubiger auch am Erfolg dieses gemeinsamen Strebens. Wie ist es sonst möglich, abgesehen von Fällen reiner Nächstenliebe, mit denen wir hier wohl nicht zu rechnen haben, daß mir jemand bei der Erreichung des Zweckes hilft, um dann leer auszugehen?

Diese Konsequenz wird von niemandem gezogen und auch kein vernünftiger Mensch würde behaupten wollen, daß die Gläubiger Anspruch auf den Gewinn des Unternehmers haben. Ein solcher Gedankengang ist nur durch die Verwechslung der Standpunkte möglich. Die Vorstellung, daß Unternehmer und Gläubiger gemeinsam die Erreichung des Zweckes anstreben, ist dadurch begründet, daß die Betriebswirtschaftslehre, wie im ersten Kapitel erwähnt, den Betrieb in den Mittelpunkt schieben und ihn als ein mit der Güterproduktion vertrautes Organ der Gemeinwirtschaft ansehen will. Zur Ermöglichung dieser Produktion, so wird gesagt, braucht der Betrieb Kapital, das ihm seitens der Gemeinwirtschaft zur Verfügung gestellt wird; ob das Kapital der Unternehmer oder sonst jemand stellt, ist nebensächlich. Die Frage nach den Besitzverhältnissen ist eine rein juristische, weil unsere

Wirtschaft auf dem „Prinzip" des Privateigentums aufgebaut ist. Das Entscheidende sei, daß der Betrieb, um seine Aufgabe erfüllen zu können, von verschiedenen Seiten das dazu notwendige Kapital erhält.

Diese Vorstellung findet besonders bei Le Coutre eine klassische Formulierung:

„mittels der Unternehmung entnimmt der Betrieb das für seine Sachgüterbeschaffung notwendige Kapital aus der Volkswirtschaft und mittels ihrer haftet er der Volkswirtschaft dafür ... Der Betrieb, der das ihm durch die Unternehmung zugeführte Kapital verwendet, muß bei der Verwendung auf die Quellen des Kapitals ... Rücksicht nehmen, damit das Kapital, wenn es von der Volkswirtschaft zurückgefordert wird, stets verfügbar ist" *).

Das ist eine völlige Verwechslung der Tatsachen. Es ist uns in der Volkswirtschaft keine Institution bekannt, die ein gemeinsames Kapital verwaltet, es dem Betrieb zur Verfügung stellt, und wenn sie es wieder braucht, bei ihm vorstellig wird und es sich zurückerbittet. Es ist unverständlich, weshalb eine Reihe Betriebswirtschafter sich zu solchen Konstruktionen veranlaßt sieht, die jeder Wirklichkeitsgrundlage entbehren. Die Verhältnisse liegen doch unverkennbar so: Die Mittel des Unternehmers zur Erreichung seines Zieles sind das Kapital; was er konkret tut, um das Ziel zu erreichen, ist gleichgültig. Ob er Arbeiter einstellt, Maschinen kauft, Kredite in Form von barem Gelde aufnimmt, ein Haus mietet, ist irrelevant für den Begriff des Unternehmers und kann nicht zur Bildung des Begriffes „Unternehmungskapital", als eines umfassenderen führen.

Die Tatsachen liegen in der Wirklichkeit der Wirtschaft so klar vor uns, daß diese wirklichkeitsfremde Konstruktion nur absichtlich gemacht sein kann. Wir müssen immer wieder betonen, daß die meisten Betriebswirtschafter diesen von dem unsrigen verschiedenen Ausgangspunkt sehr oft außer Acht lassen und die Unternehmung, wie sie ist, mit der von ihnen konstruierten verwechseln. Das tritt besonders bei denjenigen Autoren in Erscheinung, die, wie wir noch zeigen werden, eine Rentabilitätsberechnung unter Hinzuziehung auch des fremden Kapitals fordern.

---

*) Le Coutre a. a. O. Er sagt weiter auf Seite 348: „Betrieb ist der übergeordnete, ja man kann sagen, der an erster Stelle überhaupt stehende Begriff. Die Unternehmung ist eine zeitweilige, äußere Form des Betriebes, bestimmt durch eine bestimmte Organisation der Volkswirtschaft. Der Betrieb dagegen ist allgemeiner, ewiger Natur."

Wir müssen also festhalten, daß es eine Verkennung der Tatsachen ist, wenn man das Vorhandensein fremden Kapitals in der Unternehmung als eine Beteiligung Fremder ansieht, daß die Gläubiger gemeinsam mit dem „eigentlichen" Unternehmer Mitunternehmer sind, damit der Betrieb seine Aufgabe besser erfüllen kann.

Um uns eines bildlichen Ausdrucks zu bedienen, anstatt den Unternehmer als eine selbständige Person, die gegen die anderen kämpft, Lieferanten, Gläubiger, Konsumenten, Arbeitern anzusehen, stellt man ihn als mit den Gläubigern zusammengehend hin um evtl. gegen die Konsumenten zu kämpfen. Es ist unverständlich, weshalb man schon bei den Gläubigern Halt macht. Die Arbeiter und jeder, der mit der Unternehmung zu tun hat, wären, von diesem Standpunkt aus gesehen, Unternehmer. Nicklisch gibt bereits zu, daß sowohl Arbeiter wie Gläubiger Unternehmer sind, am Gewinn will er aber nur die Arbeiter beteiligen. Weshalb betrachtet man die Preise für die Rohstoffe nicht auch als ein vorläufiges Ergebnis und untersucht nicht, ob nicht ein Teil des Gewinnes auf billigen Einkauf zurückzuführen ist, in welchem Falle der Rohstofflieferant an den Gewinn partizipieren müßte? Und wie steht es mit dem Briefträger und der Zeitungsfrau?

Die Tatsache, daß der Unternehmer fremdes Kapital aufnimmt, ist nur so zu erklären, daß er dadurch seinen Zweck besser erreichen kann. Wenn er sich den Zweck gesetzt hat, sein Kapital so zu verwenden, daß er es möglichst vermehrt wieder bekommt, so hat er alles zu tun, was geeignet ist, diesen Zweck zu erreichen. Die Aufnahme fremden Kapitals liegt im Wege, den der Unternehmer verfolgt um mit seinen Mitteln seinem Kapital einen Gewinn zu erzielen. Daß es nicht anders geht als durch Aufnahme fremden Kapitals, liegt im Wesen der heutigen Wirtschaft. Es ist genau derselbe Vorgang wie die Miete eines Hauses seitens des Unternehmers. Es ist ebenso töricht, die Gläubiger als Unternehmer zu betrachten, als die Luft, die ein Läufer einatmet, um zum Ziel zu gelangen, für seinen Erfolg verantwortlich zu machen.

Eine Unterscheidung zwischen Unternehmer- und Unternehmungskapital widerspricht auch dem Sprachgebrauch: Wenn man sagt, diese A.G hat ein Kapital von einer Million Mark, so heißt das, daß die Unternehmer die Unternehmung mit einer Million Kapital betreiben. Oder, eine Schuhfabrik hat 100 000 Mark Kapital heißt, daß der Inhaber dieser Fabrik 100 000 Mark besitzt, womit er einen Gewinn zu erzielen sucht.

c) Unternehmer- und Unternehmungsrentabilität.

Die Verkennung des Wesens der Unternehmung hat parallel zu der Unterscheidung zwischen Unternehmer- und Unternehmungskapital zur Bildung der Begriffe Unternehmer- und Unternehmungsrentabilität geführt.

Gerstner unterscheidet eine wirtschaftliche und finanzielle Rentabilität, Leitner noch Reingewinn-, Ertrags-, subjektive und objektive Rentabilität, Lehmann gesamtwirtschaftliche und privatwirtschaftliche Rentabilität *).

Man hat in der Betriebswirtschaftslehre für alle Eventualitäten gesorgt, indem man für jeden Fall einen besonderen Rentabilitätsbegriff geschaffen hat und man glaubt, dadurch das Problem gelöst zu haben, während es in Wirklichkeit nur verschoben ist.

Ein solcher Konfusionarismus ist nur deshalb möglich gewesen, weil sich die betreffenden Autoren nicht die Mühe gegeben haben, über die Frage etwas nachzudenken. Denn Rentabilität ist das Verhältnis des Gewinnes zum Kapital. Weiter nichts. Was soll nun eine wirtschaftliche Rentabilität? Gibt es etwa noch eine technische? Wir würden weiter vorschlagen, neben subjektive und objektive eine ethische, eine egoistische, eine altruistische, eine Pferdekräfterentabilität (Umsatzrentabilität haben wir bereits) aufzustellen. Jedem wäre es natürlich freigelassen, wenn er mit dieser Anzahl nicht auskommt, je nach Bedarf noch andere Rentabilitätsbegriffe zu bilden.

Vergegenwärtigen wir uns noch einmal, was eine Rentabilitätsberechnung soll. Jede Rechnung ist teleologisch, sie wird mit Hinblick auf irgend einen Zweck vorgenommen. Die Berechnung der Rentabilität soll einen Vergleich unter verschiedenen Unternehmungen zwecks Beurteilung des Erfolges einer Unternehmung ermöglichen. Darüber haben wir uns Klarheit geschaffen.

Was hat dann eine Unternehmer- und eine Unternehmungsrentabilität für einen Zweck?

Wir wollen von der Unzulässigkeit der Unterscheidung zwischen Unternehmer- und Unternehmungskapital hier absehen und uns vergegenwärtigen, daß unter Unternehmungskapital das eigene plus fremde Kapital verstanden wird. Es wird in der Literatur die Ansicht vertreten, daß bei einer

*) Lehmann, Begriff und Wesen der Preispolitik, Betriebswirtschaftliche Rundschau 1926 Heft 1. Leitner und Gerstner a. a. O.

Berechnung der Rentabilität der Unternehmung die Beziehungsgröße Kapital sowohl das eigene wie das fremde Kapital umfassen soll.

Besonders Nicklisch hat sich mit dieser Frage eingehend befaßt und seine Ansicht wurde auch von anderen Betriebswirtschaftern mehr und mehr übernommen *). Es wird deshalb genügen, wenn wir diese Frage an Hand der Ausführungen Nicklischs untersuchen und darauf verzichten, andere Theoretiker **), die sich der Ansicht Nicklischs angeschlossen oder sie früher schon vertreten haben, zu berücksichtigen.

Zum ersten Mal hat Nicklisch diese Ansicht in einem Aufsatz über die „Grundsätze für die Feststellung und Beurteilung der Rentabilität und finanziellen Sicherheit privatwirtschaftlicher Unternehmungen, angewandt auf unsere Großbanken" ***), schriftlich vertreten. Hierin heißt es: „Die Rentabilität einer Unternehmung wird dadurch zum Ausdruck gebracht, daß der Reingewinn eines Bilanzjahres zum Gesamtkapitale ins Verhältnis gesetzt wird."

Er begründet diese Ansicht wie folgt: „Es ist aber zu bedenken, daß nicht nur eigenes, sondern auch fremdes Kapital im Betriebe arbeitet. Seine Arbeit ist für das Unternehmen nur dann von Wert, wenn sie unmittelbar oder mittelbar nützt, mehr nützt, als die Kosten betragen, die in Form zu zahlender Zinsen für seine Erlangung aufgewendet werden müssen. Nicht nur das eigene, sondern das Gesamtkapital arbeitet an der Rentabilität des Unternehmens, wirkt mit, es rentabel zu machen. Die Arbeit des gesamten Kapitals ist die Grundlage, auf der sich die Rentabilität erhebt. Diese kann deshalb nicht anders ausgedrückt werden, als durch das Verhältnis des Ergebnisses dieser Arbeit, des Reingewinns, zu der Gesamtsumme der arbeitenden Werte, dem Gesamtkapitale."

Hier kommt sehr deutlich zum Vorschein, daß Nicklisch die Produktion im Auge hat. Das Gesamtkapital arbeite, um aus dem Betrieb Werte hervorzubringen. Die Unmöglichkeit einer solchen Ansicht wird am besten klar, wenn man sich eine Bank vorstellt, deren Haupttätigkeit darin besteht, Gelder einzunehmen, um sie wieder auszuleihen. Die Aufnahme des Fremdkapitals und die Wiederausleihe als solche betrachtet, ist hier die Produktion der Bank. Arbeitet das Fremdkapital mit an der Rentabilität? Ohne Zweifel, aber das ist die Art,

*) Nicklisch a. a. O. S. 221, Fußnote.
**) Leitner, Gerstner, Kühnel, Hellauer, Lehmann.
***) Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis, Aprilheft 1911, S. 1 ff.

auf welche die Bank einen Gewinn zu erzielen sucht, nämlich das Hin- und Herbewegen des fremden Kapitals. Das fremde Kapital wird hier „bearbeitet" durch den Unternehmer, es ist fast das einzige Kapital, das wirklich arbeitet. Und daß das fremde Kapital an der Gewinnerzielung mit arbeitet, wird von niemandem bestritten, denn das ist der Zweck, zu welchem es überhaupt von dem Unternehmer aufgenommen wird. Das ist aber noch kein Beweis für die Richtigkeit der Nicklischen Forderung. Für das fremde Kapital wird immer der vereinbarte Zins bzw. der Preis der Waren bezahlt, und zwar unabhängig davon, ob das Eigenkapital einen Gewinn erzielt hat oder nicht. Wenn Nicklisch seine Ansicht konsequent verfolgen würde, müßte er auch das Fremdkapital für einen eventuellen Verlust verantwortlich machen, bezw. die Gläubiger einen Teil des Verlustes tragen lassen. Die Verhältnisse liegen jedoch anders:

Wenn der Unternehmer sich entschließt, sein Kapital so oder so zu verwenden, so macht er nicht die Ueberlegung, ob das fremde Kapital, das er eventuell wird aufnehmen können, genügend hoch verzinst werden kann, ob er für das fremde Kapital eine genügende Rentabilität erzielen wird. Er macht nur die Ueberlegung, ob die Kosten, die die Verwendung des Fremdkapitals verursachen wird, durch das Ergebnis gedeckt werden. Das sagt Nicklisch selbst im ersten Satz der auf Seite 55 zitierten Begründung, der mit den weiteren Ausführungen in unvereinbarem Widerspruch steht.

Nehmen wir den Fall an, ein Unternehmer mietet für seine Unternehmung ein Haus im Werte von einer Million Mark und zahlt dafür eine jährliche Miete von Mk. 50 000.—. Fremdkapital habe er weiter nicht. Nach den Ausführungen Nicklischs müßte bei Berechnung der Rentabilität das Kapital von Mk. 1 000 000.— mit berücksichtigt werden und nicht nur das, sondern konsequenterweise, wenn der Unternehmer 100 Arbeiter beschäftigt, auch dieses Kapital. Und ferner noch alle anderen Faktoren, die zum Erfolg beitragen, wie zum Beispiel den „blonden Schnurrbart" des Reisenden oder die sächsische Aussprache des Verkäufers. Man müßte vielleicht die Arbeit kapitalisieren: Wenn jeder Arbeiter pro Tag Mk. 10.— bekommt, müßte man einen Betrag von Mark 4 500 000.—, wenn man einen Zinsfuß von 8 Prozent zugrunde legen würde, bei der Rentabilitätsberechnung mitberücksichtigen. Dann hätten wir folgende Rechnung, wenn wir uns nur auf das Haus und die Arbeit beschränken würden:

Eigenkapital angenommen . . .	Mk. 1 000 000
Fremdkapital = Haus	Mk. 1 000 000
Arbeit der Arbeiter	Mk. 4 500 000
Gewinn	Mk. 100 000
Kosten (Miete)	Mk. 50 000
Kosten (Löhne)	Mk. 360 000

Wir hätten ein Kapital von Mk. 6 500 000.—, einen Ertrag von Mk. 510 000.— und somit eine Rentabilität von 7,8 Prozent.

Man wird hier vielleicht einwenden, man dürfe das Haus und die Arbeit nicht als Kapital in die Rechnung einbeziehen, weil für deren Nutzung die Miete bezahlt wird. Beim fremden Kapital liegt aber der Fall genau so: Man mietet es gegen einen festen Betrag, den Zins bzw. man zahlt für die Waren einen Preis. Es wird die Nutzung des Kapitals gegen den Zins gekauft, ebenso wie die Nutzung des Hauses oder der Arbeit gegen die Miete oder den Lohn gekauft wird. Dafür wendet der Unternehmer eben seine Mittel auf, um diese „Kosten" zu kaufen. Dieser Kauf der Nutzung erscheint ohnedies in der Rentabilitätsberechnung, insofern, als vom Gewinn die Zinsen, Löhne, Miete als Ausgaben, als „ihr Teil am Erfolge der Unternehmung" abgezogen werden *).

Ebensowenig wie dem Unternehmer das gemietete Haus gehört, gehört ihm auch das geliehene Kapital. Wenn also Nicklisch das Gesamtkapital der Unternehmung berücksichtigen will, muß er konsequenterweise alles berücksichtigen, was nach seiner Terminologie in der Unternehmung irgend-

---

*) Walb sagt hierüber in seiner „Die Erfolgsrechnung privater und öffentlicher Betriebe", 1926, S. 30 mit Recht:

„Wer Geld leiht, hat den zeitweisen Besitz und die Nutzungsmöglichkeit ... Wer einen Raum mietet (dieser Vorgang kann ebenfalls als Leihe im hier gebrauchten Sinne angesprochen werden), befindet sich in der gleichen Lage" und S. 33: „Von diesen beiden Vorgängen der Kapitalüberlassung und -Nutzung, ist die Ueberlassung der erfolgsunwirksame, die Nutzung der erfolgswirksame. Die Kapitalnutzung wird ge- oder verkauft und stellt eine Hervorbringung oder einen Verbrauch eines wirtschaftlichen Wertes dar. Die Kapitalüberlassung dagegen bedeutet nur die Besitzverschiebung, der die Rückübertragung folgen muß, und die an sich für die Erfolgsrechnung bedeutungslos ist."

Man wird hier vielleicht fragen, weshalb denn das fremde Kapital in der Bilanz erscheint und das Haus nicht. Einfach deshalb, weil es vom eigenen nicht auseinandergehalten werden kann, weil man z. B. nicht zwei Lager mit aus eigenem und aus fremdem Kapital gekauften Waren halten kann. Das Fremdkapital steckt überall vermengt mit dem eigenen. Beim Haus dagegen ist der Fall anders. Es ist kein Geld, sondern ein konkreter Gegenstand, der wohl getrennt gehalten werden kann. In der Bilanz (Verlust- und Gewinnrechnung) erscheint nur seine „Nutzung".

wie „arbeitet". Er muß nicht nur die in Form von Krediten genommenen Gelder, sondern auch das gemietete Haus, die Arbeiter, den Briefträger, das „Fräulein vom Amt" usw. in Betracht ziehen. Nicklisch zieht hier eine willkürliche Grenze durch die Berücksichtigung nur des „Fremdkapitals" deren Berechtigung, wenn wir einmal unterstellen wollten, daß eine „Unternehmungsrentabilität" im Sinne Nicklischs berechnet werden kann, nicht einzusehen ist.

Folgendes Beispiel, das wir demjenigen von Nicklisch nachkonstruiert haben, zeigt am besten die Bedeutungslosigkeit einer „Unternehmungsrentabilität" für den Unternehmer *):

Eigenkapital	Fremdkapital	Gesamtkapital	Gewinn	eigenen Kapitals	Gesamtkapitals
1 000 000	1 000 000	2 000 000	100 000	10	5
1 000 000	3 000 000	4 000 000	110 000	11	2,7
1 000 000	5 000 000	6 000 000	120 000	12	2

Angesichts dieser Sachlage dürfte der Unternehmer nach Nicklisch kein fremdes Kapital in die Unternehmung hereinnehmen, weil es widersinnig wäre, wenn doch die Rentabilitätsquote mit jeder weiteren Aufnahme fremden Kapitals immer mehr fällt. Ein solcher Gedankengang wäre nur dann richtig, wenn der Unternehmer den Zweck verfolgen würde, für das der „Volkswirtschaft entnommene Kapital" einen hohen Gewinn zu erzielen, ist aber widersinnig, weil das Ziel des Unternehmers tatsächlich ein anderes ist: Wenn der Unternehmer eine möglichst hohe Verzinsung seines Kapitals bezweckt, so muß er soviel fremdes Kapital für sich dienstbar zu machen suchen wie möglich, wenn dadurch das Ziel besser erreicht werden kann. Eine andere Handlungsweise würde dem Zweck widersprechen und wäre somit „unwirtschaftlich". Daß solche Ueberlegungen, wie Nicklisch sie anstellt, für unseren Zweck, den Erfolg einer Unternehmung zu messen, unbrauchbar sind, geht aus obigen Beispielen klar hervor.

Wir brauchen nicht besonders zu erwähnen, daß eine solche Rechnung (Berechnung der Unternehmungsrentabilität) ohne weiteres vorgenommen werden kann. Was wir gegen sie einzuwenden haben, ist, daß sie für den Unternehmer, der den Erfolg feststellen will, absolut nichts auszusagen vermag, und sie ihn demnach nicht interessiert.

Auch hier müssen wir darauf hinweisen, was wir bereits im vorhergehenden Abschnitt getan haben (Unternehmer- und Unternehmungskapital), daß die Vorstellung, als ob die

*) Nicklisch a. a. O. (Betriebslehre) S. 223.

Unternehmung, als das Verbindungsglied des Betriebes mit dem Markt, die Aufgabe hätte, das von der Volkswirtschaft aufgenommene Kapital möglichst rentabel zu verwenden, den Tatsachen widerspricht. Die Erscheinung der heutigen Marktwirtschaft, daß jeder eine Spezialität produziert und sie gegen Geld tauscht, um damit ein Geldeinkommen, einen Gewinn zu erzielen, hat zu der Annahme verleitet, daß der Unternehmer ein Produzent sei, dessen Aufgabe es ist, möglichst viele solcher Spezialitäten für die „Gesamtheit der Konsumenten" zur Verfügung zu stellen, und zur Ermöglichung der Produktion von der Volkswirtschaft dazu die Mittel erhält. Man hat die Tatsache, daß die Produktion der Weg zur Einkommenserzielung ist, nicht der Zweck, einfach umgedreht.

Was will Nicklisch durch diese Unternehmungsrentabilität feststellen? Den Erfolg der Unternehmung kann er dadurch nicht feststellen, weil die Unternehmung, haben wir wiederholt, nicht als Zweck die Werterhöhung des in ihr vorhandenen Kapitals hat (das könnte vielleicht die Aufgabe des Betriebes sein), sondern die Vermehrung des Kapitals, ihres eigenen Kapitals; wenn das der Fall ist, so ist nur eine Gegenüberstellung des Erfolges, des Gewinnes zu den Mitteln, dem Kapital, das der Unternehmer aufwendet, um den Zweck zu erreichen, möglich. Es handelt sich hier nicht um eine höchstpersönliche Auffassung, sondern um die einzige l o g i s c h e Konsequenz.

Nicklisch sagt über den Zweck der Berechnung der „Unternehmungsrentabilität": „Viel wertvoller wäre es, die Rentabilität des gesamten Kapitals mitzuteilen. Das Publikum könnte dadurch von seinen auf die Dividendenzahlen gestützten Rentabilitätsbegriffen etwas zurückgebracht werden: Damit könnte das Verständnis für die Interessen der Unternehmung (die ja nicht immer mit denen einzelner Unternehmer (Aktionäre) gleichlaufend ist) vertieft und die Beurteilung solcher wirtschaftlicher Fragen in weiten Kreisen allmählich auf eine gesündere Basis gestellt werden. Das Ziel hierbei muß sein, an Stelle des Gewinnes den Ertrag zu setzen, und schließlich an Stelle der Rentabilität des Kapitals die der Arbeit" *).

Aus den Ausführungen Nicklischs geht nicht klar hervor, welches Interesse das „Publikum" an einer Unternehmung hat, die es gar nichts angeht. Ob eine Unternehmung eine Rentabilität von 10 Prozent oder von 5 Prozent erzielt hat, ist für die Außenstehenden gleichgültig. Wenn sie sich aber für

*) Nicklisch, Wirtschaftliche Betriebslehre a. a. O. S. 226.

das Ergebnis interessieren sollten, weil sie sich durch Aktienkauf beteiligen wollen, so ist für sie die Größe, die dafür entscheidet, ob sie die Aktien kaufen werden oder nicht, nur die Dividende, der Gewinn, den sie ausbezahlt erhalten werden. Etwas anderes anzunehmen, wäre sinnlos. Ich entscheide mich, 1000 Mk. für eine Aktie dieser oder jener Unternehmung aufzuwenden, nur weil ich dafür 100 Mk. als Dividende erhalten werde. Wie sich das Unternehmungskapital dieser Unternehmung rentiert hat, kann ich nicht untersuchen und ist für mich auch irrelevant, wenn ich für meine 1000 Mk. einen möglichst großen Gewinn erzielen will, es sei denn, daß ich mich entschließe, nur 50 Mk. anzunehmen, wenn die Unternehmungsrentabilität zu hoch ist und die übrigen 50 Mark auf ein „Gläubigerbeteiligungskonto" einzuzahlen.

Die Interessen der Unternehmung seien nicht gleichlaufend mit denen der Unternehmer, sagt Nicklisch. Hier sehen wir wiederum die Ansicht von einer volkswirtschaftlichen Funktion der Unternehmung vertreten, von der Aufgabe der Unternehmung Werte zu schaffen, während der Unternehmer nur darauf ausgeht, für sich ein Einkommen zu erzielen.

Es ist unmöglich, gleichzeitig zwei Standpunkte zu vertreten. Entweder gründet der Unternehmer seine Unternehmung, um einen Gewinn zu erzielen, oder er gründet sie, um dadurch seine staatswirtschaftliche Aufgabe zu erfüllen. Die Interessen der Unternehmung von denen des Unternehmers trennen zu wollen, ist aber nicht logisch, weil die Unternehmung nichts anderes ist als die Objektivation, das „Gegenständlich-Werden", des Willens des Unternehmers. Wir haben deshalb nach dem Zweck des Unternehmers zu fragen: Entweder will er einen möglichst hohen Gewinn erzielen, oder irgendeine staatswirtschaftliche Aufgabe erfüllen. Wir haben aber im ersten Teil gesehen, daß der Unternehmer seiner staatswirtschaftlichen Funktion noch nicht bewußt ist, und daß er vorläufig nach möglichst großem Gewinn strebt. Diese Tatsache ist für uns ausschlaggebend. Wir wollen uns gar nicht mit der Frage auseinandersetzen, welchen Zweck sich der Unternehmer setzen soll, sondern machen die Tatsache des Gewinnstrebens zum Ausgangspunkt unserer Ausführungen. Von diesem Standpunkt aus ist die Ansicht von einer Unternehmungsrentabilität nicht zu rechtfertigen.

Unverständlich ist auch der letzte Satz dieser Stelle bei Nicklisch: das Ziel hierbei muß sein, an Stelle des Gewinnes den Ertrag zu setzen, und schließlich an Stelle der Rentabilität des Kapitals die der Arbeit. Die Berücksichtigung des

Unternehmungskapitals bei der Rentabilitätsfeststellung und die Gegenüberstellung des Gewinnes zur Arbeit sind zwei Fragen, die miteinander nicht das Geringste zu tun haben.

d) Volkswirtschaftliche Rentabilität.

Wenn in der Betriebswirtschaftslehre die Ansicht vertreten wird, daß der Unternehmer die Aufgabe hat, den Wert des Kapitals, das er der Volkswirtschaft entnimmt, zu erhöhen, so liegt auch der Gedanke der Berechnung einer volkswirtschaftlichen Rentabilität nahe, nämlich der Gegenüberstellung der Summe aller innerhalb eines Staates in einer bestimmten Zeitspanne erzielten Gewinne zur Summe aller zu Beginn dieser Periode vorhandenen Kapitalien.

Eine solche Gegenüberstellung ist durchaus denkbar, wir finden sogar in der Praxis tatsächlich solche Berechnungen in der Regel für längere Perioden als ein Jahr (Vor- und Nachkriegszeit). Welche Bedeutung kann aber eine solche Rechnung haben und was ermöglicht sie uns für Urteile?

Für die Unternehmung gibt uns die Rentabilitätsquote einen Maßstab zur Beurteilung des Erfolges der Unternehmung, sie ermöglicht uns ein Urteil darüber, wie weit ein Unternehmer seinen sich selbst gesetzten, bewußten Zweck besser erreicht hat als ein anderer, den wir zum Vergleich heranziehen. Um eine Rentabilitätsberechnung für eine Volkswirtschaft im Sinne einer Nation vornehmen zu können, müßte letztere als Zweck, über dessen Erreichung wir Aussagen machen wollen, den Gewinn haben. Während aber der Unternehmer von einem Erfolg sprechen kann, wenn er einen Gewinn erzielt hat, kann man von einer „Volkswirtschaft" nicht sagen, sie hat einen Erfolg, wenn eine Vermehrung des Gesamtkapitals vorliegt. Denn diese Volkswirtschaft, die Nation, ist etwas mehr als die Summe der Einzelwirtschaften, sie ist ein selbständiger Organismus, der sich über die Einzelwirtschaften erhebt. Es ist unmöglich, das „Volk" oder die Nation durch Addition der Individuen zusammenzusetzen. Während also der Unternehmer in Ansehung eines eindeutig gesetzten Zweckes nur rein wirtschaftliche Ueberlegungen kennt, nämlich wie er einen möglichst großen Gewinn erzielen kann, natürlich innerhalb der von der „Gesellschaft anerkannten Grenzen", kommen bei der Beurteilung des Erfolges einer Nation andere Erwägungen in Betracht, die durch die Verschiedenheit des Zweckes von demjenigen des Unternehmers gegeben sind.

Es ist durchaus möglich, von einer besseren Erreichung des Zweckes in der „Volkswirtschaft" zu sprechen, wenn sich das Gesamtkapital vermindert hat, weil neben den in Geld veranschlagbaren materiellen Gütern noch ideelle, immaterielle vorhanden sind, die sich einer exakten zahlenmäßigen Erfassung entziehen. Wäre es möglich, die in einem Volke vorhandenen Werte irgendwie zahlenmäßig zu erfassen, exakt zu messen, so könnte man wohl eine Berechnung des Erfolges der Nation vornehmen. Man hätte nur mit Zahlen zu operieren, ein vorhandenes Plus würde auf einen Fortschritt, eine Annäherung oder selbst Erreichung des Zieles bedeuten, wobei man sich erst natürlich über die zu berücksichtigenden Werte einigen müßte. Wie soll man aber die Bildung eines Volkes erfassen, seine physische Kraft, die Rechtschaffenheit, die Moral; und ferner soll man den Gottesglauben, den Tabakverbrauch, die nationale Gesinnung überhaupt in die Rechnung einbeziehen, mit einem Plus- oder einem Minuszeichen versehen? Die Wirtschaftswissenschaft kann solche Fragen nicht beantworten, wie denn überhaupt eine Diskussion über den Zweck des Lebens zwecklos ist.

Eine Berechnung der „volkswirtschaftlichen Rentabilität", die Gegenüberstellung des Anfangs- und Endkapitals ist wohl denkbar, eine solche Rechnung wird jedoch nur ein Privatvergnügen bleiben ohne Anspruch darauf, über den Erfolg eines Volkes etwas auszusagen. Die Geschichte lehrt uns zur Genüge, daß eine volkswirtschaftliche Expansion und ein wirtschaftliches Wachstum sehr oft mit einer kulturellen Verflachung hand in hand gehen und somit die Macht einer Nation untergraben. In der Geschichte beginnt der Niedergang eines Volkes oft mit dem Niedergang seiner Kultur. Dem „Wachsen in die Breite" fehlt das gleichzeitige „Wachsen in die Tiefe". Eine wirtschaftliche Prosperität braucht keineswegs einen Fortschritt für ein Volk zu bedeuten.

e) Werbendes und nicht werbendes Kapital.

In der betriebswirtschaftlichen Literatur wird die Ansicht vertreten, daß die Berechnung der Rentabilität einer Unternehmung der Gewinn nicht dem Kapital in der Größe, wie es auf der Passivseite der Bilanz angeführt ist, gegenüberzustellen sei, sondern nur dem werbenden Kapital, das man, je nachdem ob man eine Unternehmer- oder eine Unternehmungs-Rentabilität berechnen will, durch Subtraktion des nicht werbenden vom Unternehmer- bezw. vom gesamten Kapital erhält.

Nicklisch ist, soweit wir sehen können, der Bahnbrecher auch dieser Idee gewesen. In seinem obenerwähnten Aufsatze schreibt er:

„Bei der Feststellung des Gesamtkapitals für unsere Berechnungen in den Bilanzen ergibt sich insofern eine kleine Schwierigkeit, als es möglich ist, daß die gesamten Mittel, die die Kapitalseite der Bilanz aufzählt, teilweise nicht oder noch nicht im Betriebe mitarbeiten. Diese Beträge müssen von der Endsumme der passiven Seite der Bilanz abgezogen werden, um das Gesamtkapital zu erhalten, das wir brauchen, das gesamte Kapital, das im Unternehmen und für das Unternehmen arbeitet. Welche Beträge abzuziehen sind, ist aber nicht aus der passiven (Kapitalseite), sondern aus der Vermögensseite (der aktiven) zu ersehen. Diese zeigt uns, ob alles Kapital für die Unternehmung werbend angelegt ist oder ob Teile ausgeschieden und anderen Zwecken gewidmet sind ..."

Eine Entscheidung darüber zu treffen, welche Kapitalteile in einer Unternehmung werbend und welche nicht werbend angelegt sind, wird auch dann nicht möglich sein, wenn man die Aktivseite einer Bilanz betrachtet.

Auf der Aktivseite der Bilanz wird das Kapital nach der Art seiner Verwendung angeführt, wobei aber keine Unterscheidung zwischen werbendem und nicht werbendem Kapital gemacht werden kann. Auf der Aktivseite der Bilanz finden wir z. B. einen Posten „Maschinen". Da kann es vorkommen, daß im Betriebe nicht alle Maschinen arbeiten, ja man könnte es als Regel ansehen, daß immer einige Reservemaschinen vorhanden sind, sei es um in Zeiten „übernormaler" Beanspruchung des Betriebes auszuhelfen, oder um vorübergehend defekt gewordene Maschinen zu ersetzen, damit nicht der ganze Produktionsapparat gestört wird. Sollen diese Reservemaschinen die offenbar die meiste Zeit unbenützt im Betriebe stehen, als nicht werbend von der Rentabilitätsberechnung ausgeschieden werden? Auf den ersten Blick scheint es, daß sie unnütz im Betriebe stehen, aber sie müssen wahrscheinlich eine Funktion ausüben, sonst wären sie nicht da. Es ist kaum anzunehmen, daß ein Unternehmer Maschinen anschafft, die nicht gebraucht werden. Dasselbe gilt auch von den sonstigen Anlagen, von den Rohstoffen, von denen nach einigen Theoretikern regelmäßig ein eiserner Bestand vorhanden sein soll.

Man pflegt Kassenbestand und Bankguthaben als „noch nicht werbend" zu bezeichnen, während Debitoren, Wechsel

als „nicht mehr werbend" angesehen werden *). Eine solche Einteilung ist oberflächlich und verkennt das Wesen der Unternehmung. Sie ist nur durch die einseitige Betrachtung des Betriebes und das In-den-Mittelpunkt-Schieben des Produktionsprozesses entstanden, wobei man außer acht läßt, daß Produktion und Unternehmung nicht gleich gesetzt werden dürfen. Vom Standpunkt des Betriebes sind die Debitoren in der Tat nicht mehr werbend, produzieren nicht mehr, sie haben ihre Ware erhalten und scheiden somit für den Betrieb aus. Aber wenn sie für die Unternehmung nicht mehr werbend sind, wenn sie keine „Werte" mehr schaffen, so ist nicht einzusehen, weshalb sie noch vorhanden sind und weshalb man sie nicht abschafft. Wir können nicht annehmen, daß der Unternehmer freiwillig etwas tut, das seinem Ziele widersprechen würde.

Wollte man eine Unterscheidung zwischen werbendem und nicht werbendem Kapital vornehmen, so müßte man im Betriebe und in der Unternehmung eingehende Untersuchungen anstellen, man müßte nachprüfen, ob alle Maschinen das ganze Jahr gearbeitet haben, ob nicht einige Arbeiter vorübergehend krank waren usw. Ein Außenstehender würde kaum in der Lage sein, objektiv eine solche Unterscheidung vorzunehmen. Wir müssen den Unternehmer darüber entscheiden lassen, und da es widersinnig wäre anzunehmen, daß er Aufwendungen macht, die seinem Zwecke widersprechen oder nicht geeignet sind, ihn zu erreichen, so müssen wir alle Aufwendungen, die er macht, als werbend ansehen, müssen annehmen, daß jeder „Kapitalteil", der in der Unternehmung vorhanden ist, nur seinem Zwecke dient.

Eine Berücksichtigung nur des werbenden Kapitals kann nur den Zweck haben, ein Urteil über die Werteschaffung eines bestimmten Teiles des Kapitals abzugeben. Solche intermistische Rechnungen mögen für diejenigen wichtig sein, die den „Grad der Werterhöhung" des Betriebes sehen wollen. Man darf jedoch dabei nicht aus dem Auge verlieren, daß durch die Rentabilitätsberechnung der Erfolg der Unternehmung als Ganzes beurteilt werden soll, daß sie einen Maßstab liefert zu urteilen, wie weit die Maßnahmen, die der Unternehmer getroffen hat, geeignet waren, den verfolgten Zweck zu erreichen. Soweit der Unternehmer seine Mittel, sein Kapital unzweckmäßig angewendet hat, kommt dies ohnehin im Erfolg zum Ausdruck.

---

*) Bei Rieger angeführt S. 172.

Auch Leitner betont die Notwendigkeit einer Unterscheidung zwischen werbendem und nicht werbendem Kapital.

„Bei der Kapitalberechnung im Laufe eines Jahres wird es von Bedeutung sein, ob die Kapitaleinlage als Bar- oder als Sacheinlage erfolgte, ob die Bareinlage für die Beschaffung von Umsatz- oder Anlagevermögen, zur Ablösung von Bankschulden Verwendung gefunden hat. Es muß also untersucht werden, ob und inwieweit das Neukapital in der Unternehmung tätig war" *).

Alle diese Ueberlegungen sind für die Berechnung der Rentabilität der Unternehmung uninteressant. Die Rentabilitätsberechnung hat doch nicht den Zweck, einen Aufschluß über die Verwendung des Kapitals zu geben. Die Frage, ob mit dem Kapital Schulden abgedeckt oder Rohstoffe gekauft wurden, kann auf die Gestaltung der Rechnung keinen Einfluß ausüben.

Auch die Unterscheidung in „Sicherungskapital", Verwaltungskapital, Anlagekapital, Beschäftigungskapital, die Le Coutre in seinem obenerwähnten Aufsatz vornimmt, charakterisiert nur die besondere Verwendung, die das Kapital gefunden hat, welche für die Rentabilitätsberechnung aber unbedeutend ist. Für sie ist ausschlaggebend, daß das Kapital zur Verfügung des Unternehmers steht; wie er darüber disponiert, der konkrete Weg, den er zur Erreichung seines Zweckes einschlägt, ist eine Frage der Unternehmerpolitik. Hat der Unternehmer über sein Kapital „schlecht" disponiert, so kommt es im Erfolg zum Ausdruck, hat er zweckmäßig darüber verfügt, so kommt es ebenfalls im Gewinn zum Ausdruck. Hat er im Verhältnis zu anderen Unternehmungen einen geringeren Erfolg gehabt, so müssen wir daraus schließen, daß der Unternehmer sein Kapital nicht richtig verwendet hat, daß er unwirtschaftlich gehandelt hat. Allerdings mit einer Einschränkung. Man wird aus dem Ergebnis eines Jahres nicht ohne weiteres auf den Erfolg der Unternehmung schließen dürfen. Hier kommt wiederum die Tatsache in Betracht, daß die Jahresbilanz nur bedingt richtig ist. Wir haben in der Jahresbilanz Größen, die sich zwar im Erfolge niederschlagen, aber sich nicht in Geld veranschlagen lassen. Z. B. ein Aktivum „gesammelte Erfahrung", oder „Bekanntwerden der Firma" läßt sich nicht in Geld ausdrücken. Der Unternehmer kann sein Kapital in solchen Werten angelegt haben, um

*) Leitner, Wirtschaftslehre der Unternehmung, 1926, S. 153.

sich gleichsam eine „ewige Rente" zu sichern. Solche Anlagen erscheinen in der Regel als Ausgaben (Reklame), und die Einnahmen folgen nicht immer unmittelbar diesen Ausgaben, sondern nur allmählich, oft während der ganzen Dauer der Unternehmung. Ueber den Erfolg einer solchen Anlagepolitik, ob nämlich das Kapital werbend oder nicht werbend angelegt ist, kann man objektiv erst am Ende der Unternehmung etwas aussagen, wenn das Ergebnis endgültig feststeht und keine Einnahme mehr aus diesen Ausgaben zu erwarten ist.

f) Reserven als Kapital.

Wenn wir auf Grund einer Bilanz versuchen wollten, die für die Rentabilitätsberechnung notwendigen Größen zu bestimmen, so ergibt sich bei der Bestimmung des Kapitals insofern eine Schwierigkeit, als auf der Passivseite nicht alles, was tatsächlich Kapital ist, als solches auch gekennzeichnet wird.

Wir denken hier vor allen Dingen an die Reserven, die in den meisten Bilanzen anzutreffen sind und für die Bilanzen der Aktiengesellschaften die Regel bilden. Die Schaffung einer Reserve ist für die Aktiengesellschaft durch das Gesetz zwingend vorgeschrieben. Nach § 262 HGB. ist jede Aktiengesellschaft verpflichtet, einen „Reservefonds" zu bilden, der aus folgenden Quellen gespeist wird:

1. Aus dem zwanzigsten Teil des jährlichen Reingewinns.
2. Aus dem Agio.
3. Aus dem Betrag von Zahlungen der Aktionäre, die gegen Gewährung von Vorzugsrechten geleistet werden.

Betrachten wir die verschiedenen Quellen, aus denen der „Reservefonds" dotiert wird, so sehen wir, daß es sich hierbei genau so um Kapital handelt, wie bei dem als solchen in der Bilanz ausgewiesenen.

Durch die Reserve ad 1. wird praktisch eine Anreicherung der Mittel, eine Erhöhung des Kapitals des Unternehmers erreicht. Der Unternehmer verwendet nicht den ganzen im Laufe des Jahres erzielten Geldbetrag zu Konsumtionszwekken, sondern einen Teil hiervon dazu, im neuen Jahr das Ziel mit einem um eben diesen Teil erhöhten Kapital zu erreichen. Oder anders ausgedrückt, der Unternehmer bezw. bei der Aktiengesellschaft die Unternehmer, die Aktionäre, zahlen von dem erhaltenen Gewinn einen Teil an die Kasse zurück, wodurch erreicht wird, daß die Unternehmung im neuen Jahr nicht nur mit dem bisherigen, sondern auch mit

dem neuen Kapital, das die Bezeichnung Reserve trägt, betrieben wird.

Viel augenfälliger ist der Kapitalcharakter des Reservefonds, der aus dem Agio dotiert wird. Eine Aktiengesellschaft erhöht beispielsweise ihr bisheriges Kapital von 20 auf 30 Millionen Mark und gibt 10 000 Aktien à 1000 Mark zu einem Kurs von 150 Prozent aus. Die erzielten 10 Millionen Mark erscheinen auf dem Kapitalkonto, während das Agio von 5 Millionen Mark auf dem Reservekonto gebucht werden muß. In der Bilanz wird demnach das Kapitalkonto mit 30 Millionen Mark und das Reserve-Konto mit 5 Millionen Mark erscheinen. Tatsächlich handelt es sich jedoch in beiden Fällen um Kapital, um Geldbeträge, die die Aktionäre für die Aktien gezahlt haben und die, wie die bereits vorhandenen Mittel, zur Erreichung des Zieles des Unternehmers verwandt werden. Lediglich aus dem Grunde, weil die Höhe des Kapitals der Aktiengesellschaft nominell gebunden ist, werden die neu hinzugekommenen 15 Millionen Mark getrennt ausgewiesen.

Aehnlich liegt der Fall bei der Reserve ad. 3. Durch die Zuzahlung der Aktionäre fließen der Unternehmung neue Mittel zu, das Gesamtvermögen wird erhöht. Und da das Kapital nominell gebunden ist, so müssen diese Zuzahlungen auf einem besonderen Konto, dem Reserve-Konto gebucht, einem „Reservefonds" zugeführt werden, um zu vermeiden, daß als Gewinn erscheint, als Dividende an die Unternehmer ausgezahlt wird, was eben als Kapital in die Unternehmung hineingesteckt wurde.

In allen diesen drei Fällen handelt es sich um Kapital des Unternehmers, mit welchem er sein Ziel zu erreichen sucht. Nur weil bei den Aktiengesellschaften das Aktienkapital nominell gebunden ist, müssen diese neuen Beträge auf einem besonderen Konto verbucht werden, das sich der Höhe nach ändern und den jeweiligen Verhältnissen anpassen kann. Diese Notwendigkeit bei der Aktiengesellschaft, ein zweites variables Kapitalkonto zu schaffen, entfällt bei den übrigen Gesellschaften, da hier das ursprüngliche Kapitalkonto in seiner Höhe veränderlich ist. Eine Zuzahlung der Unternehmer oder nicht verbrauchter Gewinn bewirkt beispielsweise bei der offenen Handelsgesellschaft direkt eine Erhöhung des Kapitalkontos, ein Verlust, eine Verminderung.

Anders steht es mit den sogenannten stillen Reserven. Während wir die offenen Reserven vorwiegend bei Aktien-

gesellschaften finden, sind die stillen, so genannt weil sie nicht offen ausgewiesen werden, bei fast allen Unternehmungen anzutreffen.

Die stillen Reserven entstehen dadurch, daß man eine Ausgabe nicht in ihrer vollen Höhe ausweist. Wir haben ausgeführt, daß der Unternehmer Ausgaben macht, die zur Einnahme führen sollen. Er weiß jedoch nicht im voraus, ob die Ausgabe auch tatsächlich zu einer höheren Einnahme führen oder ob die Einnahme nicht kleiner sein wird, als die Ausgabe. In der Unvorhersehbarkeit des Geldendes liegt das Wesen der stillen Reserve begründet. Der Eventualität, daß die Ausgabe zu einer kleineren Einnahme führen könnte, trägt man in der Praxis insofern Rechnung, als man die Ausgabe niedriger bewertet, als sie tatsächlich war. Einem eventuellen Verlust trägt man sofort Rechnung, so daß, wenn er tatsächlich eintritt, man sich beizeiten darauf eingerichtet hat.

Wenn der Unternehmer eine Ausgabe von 1000 Mark gehabt hat, in der Bilanz jedoch nur 800 Mark ausweist (von der Abschreibung abgesehen), so werden seine Mittel um 200 Mark kleiner ausgewiesen. Diese stille Reserve von 200 Mark, die aus der Bilanz nicht ersichtlich ist und deren Vorhandensein man nur mutmaßen kann, ist genau so Kapital wie die als solches ausgewiesenen 800 Mark und müssen auch zu diesem hinzugezählt werden, wenn man eine richtige Rentabilitätsberechnung vornehmen will.

Die stille Reserve ist nur solange möglich, als in der Unternehmung „Nichtgeld" vorhanden ist. Wenn eine Ausgabe zur entsprechenden Einnahme geführt hat, so löst sich eine eventuelle stille Reserve auf, da keine Bewertung mehr möglich ist. Ebenso würde es keine stillen Reserven geben, wenn zur Zeit der Bilanzierung mit absoluter Sicherheit bestimmt werden könnte, daß ein Gewinn oder Verlust entstanden ist.

Auch hieraus ist deutlich ersichtlich, daß die Zwischenrechnungen nur bedingt richtig sind und daß nur die Totalrechnung, in welcher keine Unsicherheit über das Schicksal der Ausgaben mehr vorhanden ist, Anspruch auf absolute Richtigkeit erheben kann.

Die Gepflogenheit der Praxis, mit Rücksicht auf die Unvorhersehbarkeit der Geldwerdung stille Reserven zu bilden, hat Nicklisch veranlaßt, das „Prinzip der Vorsicht" zum Grundsatz seiner Bewertungstheorie zu erhaben. Daß diese Kunstregel der Praxis mit einem theoretischen Bewertungsgrundsatz nichts zu tun hat, wird jedem einleuchten.

Wir müssen es uns im Rahmen dieser Arbeit versagen, auf die Vielseitigkeit des Problems der Reserven weiter einzugehen. Es kam uns nur darauf an, zu zeigen, daß die Reserven einer Unternehmung nur ein andersbenanntes Kapital sind, daß in der Rentabilitätsrechnung berücksichtigt werden muß. Dabei interessiert es uns nicht, daß die Dividende nur aus dem Nominalkapital berechnet wird. Entscheidend für die Beurteilung des Erfolges einer Unternehmung sind die gesamten eigenen Mittel, die der Unternehmer aufwendet, um sein Ziel zu erreichen.

2. Berechnung des Gewinns

Gewinn ist das Plus des eingenommenen (End-) Kapitals über das aufgewendete (Anfangs-) Kapital, beides gemessen in Geld. Sowohl am Anfang wie am Ende der Unternehmung haben wir eine Geldgröße, der Gewinn kann leicht durch Subtraktion berechnet werden.

Wir haben bereits ausgeführt *), daß es für den Unternehmer notwendig ist, auch durch Zwischenrechnungen den Erfolg festzustellen, weil die Dauer seiner Unternehmung als ewig angenommen wird. Er will aus verschiedenen Gründen in gewissen Abständen immer wieder den Erfolg seines Strebens feststellen. Da einerseits in der Unternehmung zur Zeit dieser Zwischenrechnungen das ausgegebene Kapital noch nicht wieder eingenommen, sondern in konkreten Gütern, die die „Durchgangsstation" zum Endkapital bilden, angelegt ist (andernfalls ja das Ende der Unternehmung da wäre), andererseits aber der Gewinn nur durch Subtraktion des anfänglichen vom zur Zeit der Zwischenrechnung vorhandenen Kapitals berechnet werden kann, ist es notwendig, das in diesem Zeitpunkt, an welchem die Erfolgsrechnung vorgenommen wird, vorhandene Nichtgeld in einer Summe Geldes zu veranschlagen, in Geld zu bewerten. Die Frage lautet also: wieviel Geld sind die Güter wert, die am Tage der Zwischenbilanz in der Unternehmung noch vorhanden sind. Diese Frage der Bewertung des Nichtgeldes in Geld ist es, die uns in diesem Kapitel beschäftigen wird.

Wir sind uns dessen bewußt, daß wir eine Frage angeschnitten haben, die von jeher der Gegenstand der Auseinandersetzung der Theoretiker gewesen ist und welche bis heute nicht einheitlich beantwortet werden konnte. Die Ursache der Diskrepanz der Ansichten ist auch hier der ver-

*) Siehe die Ausführungen über die Totalrentabilität.

schiedene Ausgangspunkt der diese Frage behandelnden Autoren. Wir werden sehen, daß die drei Richtungen innerhalb der Betriebswirtschaftslehre, die wir hier skizziert darstellen werden (Schule Schmalenbach, Nicklisch und Schmidt) durch die Verschiedenheit der Anschauung des Wesens der Unternehmung und des Zweckes, der durch sie verfolgt wird, zu verschiedenen Ansichten über die Bewertung und den Gewinnbegriff kommen mußten.

Den Begriff und die Frage der Erfassung des Gewinnes eingehend zu erörtern, geht über den Rahmen der vorliegenden Arbeit. Diese Schwierigkeit enthebt uns jedoch nicht der Verpflichtung, wenigstens anzudeuten, wie die Lösung des Problems der Erfassung des Gewinnes für unsere Zwecke, für die Beurteilung des Erfolges der Unternehmung gefunden werden kann.

Was Gewinn ist, haben wir bereits erwähnt; die Differenz zwischen dem eingenommenen und dem ursprünglich ausgegebenen Kapital, das Ziel der Unternehmung. Es bleibt nur noch zu untersuchen, wie er berechnet werden kann.

Bevor wir unsere Ansicht darüber darlegen, wollen wir kurz sehen, wie die obengenannten Betriebswirtschafter die Frage der Bewertung beantworten und den Begriff des Gewinnes definieren.

a) Der Gewinnbegriff bei Schmalenbach.

Um die Ausführungen Schmalenbachs verstehen zu können, muß man sich immer vor Augen halten, daß nach ihm der Zweck der Erfassung des Gewinnes die Messung der Wirtschaftlichkeit des Betriebes ist.

Wir haben im ersten Teil dargelegt, daß Schmalenbach davon ausgeht, daß der Betrieb ein Organ der Gemeinwirtschaft ist, und als solches die Aufgabe hat, für diese Gemeinwirtschaft nützliche und sie fördernde Leistungen zu vollbringen. Der Gewinn als Ausdruck der Wirtschaftlichkeit soll Maßstab für den Grad der Erfüllung der Aufgabe des Betriebes sein. Deshalb interessiert es Schmalenbach nicht, wie der Gewinnbegriff der Praxis aussieht, er will diesen Begriff so abgrenzen, daß er für seine Zwecke, die gemeinwirtschaftlich nützlichen und wichtigen Leistungen des Betriebes zu messen, tauglich ist. Alle anderen Leistungen interessieren ihn nicht, sie liegen ja außerhalb der Funktion des Betriebes *).

*) Schmalenbach a. a. O. S. 61.

Schmalenbach will also mit Hilfe seines Gewinnbegriffes nur denjenigen Gewinn der Praxis erfassen, der einer gemeinwirtschaftlich nützlichen und wichtigen Leistung entspringt. Eine solche Abgrenzung des Gewinnbegriffs kann er aber nicht vornehmen. Die Entscheidung darüber, welcher Gewinn einer im Sinne Schmalenbachs wirtschaftlichen Handlung entspringt, kann nicht mit Sicherheit getroffen werden (S. 69). Er entschließt sich deshalb, seinen Gewinnbegriff so zu erweitern, daß darunter jeder Gewinn fällt. Die Volkswirtschaft ist auf dem privatwirtschaftlichen Prinzip aufgebaut und damit im Grunde angenommen, daß der privatwirtschaftliche Nutzen sich mit dem volkswirtschaftlichen Wohle deckt (S. 70). Das trifft freilich nicht immer zu (S. 64 f.), aber man kann von Fall zu Fall den wirtschaftlichen Gewinn nicht vom unwirtschaftlichen genau unterscheiden. Das beste Mittel, diesem unerwünschten Zustande abzuhelfen, ist die Erziehung der Unternehmer, der Leiter der Betriebe.

Schmalenbach will also den Gewinn schlechthin erfassen, wie er sich in der Wirklichkeit vorfindet, und akzeptiert somit unseren Ausgangspunkt.

Gewinn ist auch nach ihm der Ueberschuß der Einnahmen über die Ausgaben in Geld gemessen (S. 71). Bei einer Unternehmung mit längerer Dauer ist man aber auf Zwischenrechnungen, Periodenrechnungen angewiesen.

Bei Periodenrechnungen ist eine Einnahme- und Ausgabenrechnung nicht möglich, weil innerhalb einer Periode noch „Kräfte schweben", die noch nicht durch Ausgaben oder Einnahmen ausgelöst sind. Es können Leistungen vom Betrieb vollbracht worden sein, die noch nicht zu der entsprechenden Einnahme geführt haben und umgekehrt, und es können auch Ausgaben für Güter gemacht worden sein, die nicht gleich in der betreffenden Periode im Betriebe aufgewendet sind und umgekehrt (S. 71). Man muß deshalb die Ausgaben und Einnahmen einerseits und die Aufwendungen und Leistungen andererseits miteinander verknüpfen. Der Ausgleichspuffer dafür ist die Bilanz (S. 88,91).

Man kann den Gedankengang Schmalenbachs auch so ausdrücken, daß man sagt, in der Periodenrechnung kommt es darauf an, diese „schwebenden Kräfte" in Ausgabe und Einnahme für die betreffende Periode zu veranschlagen, damit man den Gewinn, der ja der Ueberschuß der Einnahmen über die Ausgaben ist, berechnen kann. Wie das geschehen kann, darüber geben uns die Bewertungsgrundsätze Schmalenbachs Auskunft.

Nach Schmalenbach ist der Gewinn nicht der Zweck der Unternehmung, sondern der Maßstab für den Zweck, der Maßstab für die Wirtschaftlichkeit. Er will aber denselben Gewinn berechnen wie wir, den Gewinn, der in der Praxis tatsächlich angestrebt wird und nicht nur den wirtschaftlichen. Wenn dem so ist, so muß, vorausgesetzt, daß es nicht mehrere Rechnungsmethoden gibt, die zum gleichen Ergebnis führen, unsere Rechnungsmethode mit der seinigen übereinstimmen. Tut sie es nicht, so muß eine der beiden falsch sein. In der Tat ist ein Abweichen unserer Rechnungsmethode von derjenigen Schmalenbachs zu konstatieren, um das Ergebnis unserer späteren Ausführungen vorweg zu nehmen.

Die Verschiedenheit der Rechnungsmethoden liegt darin begründet, daß Schmalenbach darauf verzichtet, den Gewinn genau zu erfassen, während wir eine genaue Gewinnermittlung anstreben. Für Schmalenbach ist die absolute Höhe des Gewinnes nicht so wichtig wie die relative. Es ist zwar wichtig, in welchem Grade der Betrieb wirtschaftlich ist, wieviel Gewinn erzielt wurde, viel „wichtiger aber ist, wie die Wirtschaftlichkeit sich v e r ä n d e r t. Und namentlich ist wichtig, die e r s t e U m k e h r einer steigenden oder fallenden Bewegung in die entgegengesetzte Richtung sicher zu erkennen" (S. 80). Schmalenbach will also die Wirtschaftlichkeit nicht absolut messen, sondern er will hauptsächlich sehen, wie sie verläuft, ob sie steigt oder fällt, damit der Betrieb entsprechende Maßnahmen treffen kann. „Den Anfang von Siechtum und Wachstum zu erkennen, das ist die Hauptaufgabe der Erfolgsrechnung" (S. 81).

Oberster Grundsatz der Gewinnberechnung ist deshalb die Vergleichbarkeit. Ob diese oder jene Rechnungsmethode bei der Gewinnberechnung angewandt wird, entscheidet dieser Grundsatz. Es handelt sich nicht um die Aufstellung eines theoretisch richtigen Grundsatzes, sondern um die Möglichkeit der Vergleichbarkeit und um die Sicherheit der Rechnung (S. 82 bis 83). Die Rechnungsführung ist darauf angewiesen, „Rechnungsverfahren trotz ihrer theoretischen Folgerichtigkeit zu verbannen, wenn die größere theoretische Richtigkeit erkauft wird durch außerordentliche Unsicherheit der Schätzungsgrundlagen" (S. 99).

Schmalenbach unterscheidet drei Bewertungsprinzipien zur Erfassung des Aufwandes *).

*) Was ist Leistung und was ist Aufwand und wie werden sie erfaßt? Unter Leistung versteht Schmalenbach „alles, was die Unternehmung an Werten schafft, gemessen an den Einnahmen. Einnahmen,

1. Das Anschaffungswertprinzip,
2. Das Zeitwertprinzip (hierunter noch das Ersatzwertprinzip),
3. Das Niederstwertprinzip.

Die zu bewertenden Gegenstände teilt er in drei Gruppen ein:

I Anlagen (und Betriebsgegenstände),

II Umsatzgegenstände,

III Andere Bilanzgegenstände.

Die Bewertung von Anlagen. Die Anlagen verweilen in der Regel bis zu ihrer Abnutzung im Betriebe, sie verbringen ihre Lebensdauer im Betriebe (S. 108). Ihre Bewertung erfolgt so, daß man die Ausgaben, die für die Anlagen gemacht wurden, zugrunde legt und sie nach Maßgabe der Lebensdauer gleichmäßig oder nach Maßgabe ihrer Beanspruchung auf die verschiedenen Jahre verteilt (S. 113 bis 114) *). Schmalenbach entscheidet sich für das Anschaffungswertprinzip, weil es sich in der Praxis bewährt hat, während das Zeitwertprinzip (die Zugrundelegung des Preises, den die Anlagen am Tage der Bewertung am Markte haben) die

---

die wieder ausgeglichen werden müssen durch Ausgaben, scheiden aus. Dagegen sind alle anderen Einnahmen auch dann Maßstab von Leistungen, wenn verhältnismäßig geringe oder gar keine Anstrengung dahinter steht" (S. 98). Die Erfassung der Leistung ist nicht immer leicht. Es kann in der Unternehmung „eine in die Zukunft hinein wirksame gute wirtschaftliche Tat" vollbracht sein (Erfindungen, Geschäftsbeziehungen), die zwar einen Wert hat, welcher Wert aber niemandem bekannt und auch nicht errechenbar ist. In der Praxis haben sich zwei Grundsätze zur Erfassung der Leistung ausgebildet: „Erstens der Grundsatz, daß jede Leistung bis zu ihrer Vollendung nur mit ihren Selbstkosten und erst nach ihrer Vollendung der darauf entfallende Gewinn berechnet wird, zweitens der Grundsatz, daß der normale Zeitpunkt der Vollendung bei Leistungen an Fremde der Rechnungsausgang ist" (S. 98).

Schmalenbach entscheidet sich für den zweiten Grundsatz, weil er für die Rechnung größere Sicherheit gewähre. Unter Aufwand wird der Wert derjenigen Güter verstanden, „die für die Rechnung der Unternehmung, sei es bestimmungsmäßig oder nicht bestimmungsmäßig, sei es im Betriebe der Unternehmung selbst oder außerhalb desselben, vernichtet wurde, oder sonst verloren ging" (S. 100). Als Aufwand werden außer den „Stoffausgaben" auch Zinsen für das eigene Kapital und Unternehmerlohn angesehen, dies jedoch nicht in allen Fällen. Die Berücksichtigung dieser Beträge als Aufwand hängt erstens von der Möglichkeit der Vergleichbarkeit und Sicherheit der Rechnung und zweitens von der Art der Untersuchung, um die es sich handelt (S. 135/138) ab.

*) Die abfallende oder aufsteigende Abschreibung ist nichts anderes, als eine Abschreibung nach Maßgabe der Abnützung der Maschinen (Bemerkung des Verf.).

Sicherheit der Rechnung gefährden würde (S. 162). Auch andere Werte, wie der Ersatzwert (S. 166), der Einzelwert (S. 164) sind vom Standpunkt der Sicherheit und Vergleichbarkeit der Rechnung nicht zu empfehlen. Schmalenbach zieht „ein theoretisch schwächeres Verfahren mit einfachen Verhältnissen dem theoretisch besseren, aber praktisch schwierigeren in der Nachrechnung vor" (S. 162). Das Anschaffungswertprinzip hat sich bewährt in der Praxis, und Schmalenbach schätzt ganz besonders „den Bewährungswert des praktisch Gewordenen sehr hoch ein" (S. 162).

Die Bewertung der Umsatzgegenstände. Bei den Umsatzgegenständen, „das Objekt der Leistung" des Betriebes richtet sich das anzuwendende Prinzip nach dem Grade ihrer Gebundenheit im Betriebe.

Spekulativ gehaltene Vorräte, solche Vorräte, die „nur gehalten werden, um den erwarteten Preis abzuwarten", sind nach dem Zeitwertprinzip zu bewerten. Solche Vorräte aber, deren Zeitwert nicht genau ermittelt werden kann, müssen nach dem Anschaffungswertprinzip behandelt werden (S. 173).

Gebundene Vorräte, richtig ist hierbei das Anschaffungswertprinzip, weil solche Vorräte als Anlagen angesehen werden können. Trotzdem entschließt sich Schmalenbach, das Zeitwertprinzip anzuwenden, weil solche Vorräte am Ende der Periode in der Regel größer sind als zu Beginn (S. 177). Diskutabel sei aber auch das Niederstwertprinzip, das heißt vom Anschaffungs- und Zeitwert den jeweils kleineren zu nehmen (S. 178).

Andere Bilanzgegenstände. Wechsel zu ihrem Barwert: Nennwert diskontiert auf den Bilanztag (S. 185), Forderungen und Schulden zum Nennwert (S. 186), Effekten als Beteiligung sind wie nicht abschreibungsbedürftige Anlagen zu behandeln (S. 189). Effekten zu Spekulationszwecken zum Zeitwert (S. 190).

b) Der Gewinnbegriff bei Nicklisch.

Gewinn ist nach Nicklisch der noch nicht verteilte Teil des Ertrages. Ertrag ist die Summe der Betriebseinnahmen, vermindert um die Kosten *). Die Kosten „sind dem Unterschiede sämtlicher Betriebsausgaben und der Summe der bezahlten Gehälter, Löhne und sonstigen Anteile am Ertrage gleich" (S. 185).

*) Nicklisch, Wirtschaftliche Betriebslehre a. a. O. S. 221.

Offenbar ist der Aufmerksamkeit Nicklischs entgangen, daß diese Definition ein Kreisschluß ist, wenn der Ertrag durch die Kosten definiert wird, und diese wiederum durch den zu definierenden Begriff des Ertrages.

Wenn wir auf die Ausführungen Nicklischs über die Kosten näher eingehen (S. 185 ff.), so sehen wir, daß unter Kosten nur die Stoffausgaben verstanden werden, die Ausgaben, die unmittelbar mit dem Arbeitsvorgange zu tun haben. Wir erhalten also folgende Formel:

Betriebseinnahme ./. Kosten = Ertrag.

Diese Einschränkung des Begriffes der Kosten im Gegensatz zur landläufigen Ansicht, welche Kosten = Ausgaben setzt, ist durch die Anschauung Nicklischs über die Unternehmung bedingt. Nach ihm ist die Unternehmung eine Arbeitsgemeinschaft von Unternehmer und Angestellten zum Zwecke der Herstellung von Bedarfsgütern für Dritte (S. 39). Der Ertrag aus dieser Tätigkeit ist unter alle in der Unternehmung Arbeitenden zu verteilen, und zwar je nach dem Grade ihrer Mitwirkung an dem Ergebnis. Zuerst erhalten die Arbeiter und Angestellten, weil sie nicht bis zum Ende der Rechnungsperiode warten können, im voraus einen bestimmten Teil ihres Anteiles am Ertrage der Unternehmung. Dann der Unternehmer, wie ja alle Arbeitenden, seinen Lohn, einen festen Anteil für seine Tätigkeit. Ferner sind vom Ertrage abzuziehen: Zinsen für das Kapital des Unternehmers und eine Risikoprämie für die Uebernahme des Risikos des Produktionsprozesses durch den Unternehmer (S. 1 und 39). Was dann vom Ertrage bleibt, ist der Gewinn im Sinne Nicklischs. Die Formel heißt bei ihm nicht (Betriebs-) Einnahmen ./. (Betriebs-) Ausgaben = Gewinn, sondern

Ertrag ./. Löhne, Gehälter, Unternehmerlohn, Zinsen und Risikoprämie = Gewinn.

Nicklisch sieht also den Unternehmerlohn, die Zinsen für das eigene Kapital und die Risikoprämie nicht als Bestandteile des Gewinns an.

In der Unternehmung werden Ausgaben gemacht, dafür gehen Ausgabengegenwerte ein: Anlagen, Vorräte. Diese werden aufgewendet, das heißt „in bezweckten Güterwert hineingearbeitet". Die dadurch hergestellten Güter und die Einnahmen aus diesen erzeugten Werten bilden den Abschluß des Produktionsprozesses (S. 187).

Das Ausmaß der in den bezweckten Güterwert hineingearbeiteten Ausgabengegenwerte hängt von ihrer Bewertung

ab. der Bewertung der Aufwandswerte (S. 131). Grundlage für die Bewertung ist der Ausgabenwert. Das ist der Höchstwert. Ein höherer Wert kann erst dann eingesetzt werden, wenn er sicher ist. Ein anderer Wert als der Ausgabenwert ist nur als Marktpreis sicher (S. 132), das heißt er ist nur dann sicher wenn der Ausgabenwert veräußert wird, wenn er durch den Verkauf einen Preis bekommt (S. 140). Bis dahin ist für die Bewertung der Ausgabenwert maßgebend.

Als Bewertungsprinzip gilt bei Nicklisch: Eventuelle Verluste sofort zu berücksichtigen, Gewinne erst dann, wenn sie realisiert sind: Niederstwertprinzip (S. 133,139).

Im einzelnen nimmt Nicklisch folgende Gruppierung der zu bewertenden Gegenstände vor:

Anlagen,
Umsatzträger,
Forderungen.

Anlagen, die zum Verbrauch im Betriebe bestimmt sind, haben für die Unternehmung einen Eignungswert. Er wird im Zeitpunkte der Beschaffung der Anlage mit dem Ausgabenwert übereinstimmen. Tut er es nicht, so ist die Differenz gleich abzuschreiben. Das gilt aber nur, wenn der Ausgabenwert höher liegt als der Eignungswert, in welchem Fall die Differenz als Verlust abzubuchen ist. Am Ende der Periode wird der Eignungswert der Anlage in der Regel kleiner sein als am Anfang. Die Differenz ist als Aufwand über Verlust- und Gewinnkonto abzubuchen. Da aber die Schätzung des Eignungswertes sehr unsicher ist, wird der umgekehrte Weg eingeschlagen, es wird nämlich der Betrag festgesetzt, um den der Eignungswert am Ende der Rechnungsperiode vermindert werden soll (S. 133/134). Genau wie Anlagen sind Beteiligungen zu behandeln (S. 135).

Umsatzträger. Hier wird weiter unterschieden zwischen

Rohstoffen: Höchstwert ist der Ausgabenwert. Der Marktwert (Zeitwert) kann aber im Zeitpunkte der Bilanzierung niedriger sein. Der Kaufmann muß die Differenz als Verlust abbuchen, unabhängig davon, ob der Marktpreis vielleicht wieder steigen könnte (S. 137).

Halbfabrikate: Sie sind zum Ausgabenwert einzusetzen, da sie keinen Marktwert haben (S. 136).

Fertigwaren: Von dem Ausgaben- und Marktwert ist der niedrigere zu nehmen (S. 139).

Regulierungsgütern, Gewährleistungsgütern, die zum Marktwert eingesetzt werden müssen und

Forderungen sind zum Barwerte in die Bilanz einzusetzen.

c) Der Gewinnbegriff bei Schmidt.

Wie im ersten Teil dieser Arbeit erwähnt, hat der Unternehmer nach Schmidt die Aufgabe, für die Befriedigung der Bedürfnisse der Gesamtheit der Konsumenten Güter herzustellen. In dieser seiner Eigenschaft als Organ der Gesamtheit der Konsumenten hat er die Aufgabe, seine Unternehmung relativ zur Entwicklung der Lage der Gesamtwirtschaft zu erhalten.

Der Gewinnbegriff, den Schmidt sucht, muß dem Unternehmer Richtlinien für sein Handeln geben, er muß ihm ein Maßstab für die Erfüllung seiner Aufgabe sein (S. 50) *)

Gewinn kann aus dieser Einstellung heraus nur das sein, was über die relative Erhaltung des Unternehmungsvermögens hinaus erzielt wird:

„Reinerfolg der Unternehmung ist der Rest, der vom Verkaufserlös der umgesetzten Güter verbleibt, nachdem alle Ersatzbeträge für die am Umsatztage zur Erzeugung des Produktes notwendige Kostenmenge zum Beschaffungswerte des Umsatztages abgezogen sind. Von Erfolg kann im Sinne der organischen Bilanz nur gesprochen werden, wenn die Unternehmung durch den Erlös aus ihren Waren mindestens in der Lage ist, ihre relative Stellung in der Produktion der Gesamtwirtschaft zu behaupten" (S. 127).

Dieser Gewinn kann in jedem Augenblick seiner Errechnung auch ausgeschüttet und somit Konsumtionszwecken zugeführt werden, ohne daß das Unternehmungsvermögen angetastet und die Erhaltung der Unternehmung gefährdet wird (S. 30, 50).

Wie kann nun die Vermögensvermehrung festgestellt werden?

Das Vermögen der Unternehmung besteht aus Realwerten und Geldwerten. Die Realwerte sind mit dem Marktwert verknüpft und unterliegen den Einflüssen der Marktwirtschaft, während die Geldwerte an die Währungseinheit gebunden sind **).

---

*) Die Seitenzahlen in Klammern beziehen sich immer auf Schmidt, Die organische Tageswertbilanz, 3. Aufl., 1929.

**) Schmidt, Die organische Bilanz im Rahmen der Wirtschaft 1922, S. 44.

Die überlieferte Erfolgsrechnung stellte das in Geldwerten (Geldeinheiten) ausgedrückte Vermögen der Unternehmung am Ende der Rechnungsperiode demjenigen am Anfang derselben gegenüber: ein Plus an Geldwerten bedeutete Gewinn, ein Minus Verlust *). Diese Rechnungsmethode ist mangelhaft, denn innerhalb einer Rechnungsperiode (eines Jahres) schwankt der Geldwert, in welchem die realen Güter ausgedrückt werden **). Der Geldwert hat immer geschwankt, das ist besonders in der Inflation zum Ausdruck gekommen, aber auch in Zeiten scheinbarer Geldwertbeständigkeit schwankt er, und das darf man nicht aus dem Auge lassen **).

Wenn zum Beispiel am Anfang des Rechnungsjahres das Vermögen der Unternehmung 100 Geldwerteinheiten betragen hat, und am Ende beträgt es 200, so weist die überlieferte Bilanzierungsmethode einen Gewinn von 100 auf. Das wäre richtig, wenn der Geldwert stabil geblieben wäre, das ist aber falsch, wenn er gefallen und der Bestand an Realgütern derselbe geblieben ist. In diesem Falle würde, wenn der Gewinn ausgeschüttet wird und zu Konsumtionszwecken verwendet, ein Teil des Vermögens ausgeschüttet, und somit der Bestand der Unternehmung gefährdet. Grundlage ist ja immer das Vermögen (die Realgüter) und die Erhaltung seiner Produktionskapazität relativ zur Entwicklung der Gesamtwirtschaft, das heißt relativ zur Entwicklung der Gesamtproduktion.

Wir müssen deshalb nach einem anderen Maßstab als den Geldwert zur Vergleichung des Anfangs- und Endvermögens suchen.

Den Bestand an Realgütern am Anfang und am Ende der Rechnungsperiode gegenüberzustellen, ist nicht möglich, weil das Vermögen der Unternehmung nicht absolut, sondern relativ erhalten werden soll. Außerdem ist es nicht immer der Fall, daß der Unternehmer genau dieselben Güter wie zu Beginn vorhanden, besitzt, daß er wieder die gleichen Güter einkauft, die er verkauft hat. Er kann andere Güter als zu Beginn vorhanden, eingekauft haben, oder er kann überhaupt keine wieder eingekauft, sondern vorerst sein Geld behalten haben (S. 64).

Der gesuchte Maßstab ist der Marktpreis, der zahlenmäßige Ausdruck des Wertes der Vermögensgüter (S. 60). Sowohl die Real- wie die Geldwerte haben immer einen Marktpreis (den

*) Schmidt, Die organische Bilanz usw. S. 59.
**) Organische Bilanz S. 61 und Tageswertbilanz usw. S. 31, 63/64.

Marktpreis für die Geldwerte errechnet man durch den Generalindex) (S. 63/64), so daß durch Gegenüberstellung der Marktpreise der Vermögensgüter am Ende und am Anfang des Rechnungsjahres der Gewinn oder Verlust berechnet werden kann.

Es gibt verschiedene Marktpreise (S. 64 ff.):

1. Der Anschaffungspreis. Das ist der Preis, der im Zeitpunkte des Erwerbs bezahlt worden ist. Dieser Preis kann nicht als Rechnungsgrundlage dienen, weil er vom Bilanztage mehr oder weniger weit zurückliegt. Er hat nur eine historische Bedeutung und interessiert die Unternehmung am Bilanztage nicht, weil sie wissen will, wie hoch jetzt ihr Vermögen ist.

2. Der Tagesbeschaffungspreis ist der Preis, zu dem ein Gut an einem bestimmten Tage gekauft werden kann.

   a) Der Tagesbeschaffungspreis des Bilanztages ist der Preis, den das Vermögen am Tage der Bilanzierung hat. Er ist der Marktpreis, der zur Grundlage der Vermögensrechnung gemacht werden muß. Der Tagesbeschaffungspreis des Bilanztages sagt uns, welchen Reproduktionswert die Unternehmung hat, welcher Kapitalbetrag am Bilanztage bezahlt werden müßte, wenn die Unternehmung neu aufgestellt werden würde.

   b) Der Tagesbeschaffungspreis des Umsatztages ist der Preis, zu dem ein Gut am Tage seines Verkaufs wiederbeschafft werden kann. Nur was über diesen Tageswiederbeschaffungspreis der im verkauften Produkt enthaltenen Kostenteile hinausgeht, ist Gewinn. Der Kreislauf ist folgender: Kauf, Verkauf, Wiedereinkauf. Wenn zum Beispiel der Unternehmer für ein Paar Schuhe 10 Mk. erhält, so darf er diese 10 Mk. nicht den Kosten gegenüberstellen, die er für die Herstellung der Schuhe gehabt hat, sondern den Kosten, die er heute, am Tage des Verkaufs, bezahlen würde, wenn er die Schuhe wieder produzieren wollte.

   Er hat nur dann einen Gewinn, wenn er beim Verkauf seiner Ware einen Erlös erzielt, der ihm gestattet, im gleichen Augenblick mehr Waren gleicher Art zu kaufen oder zu erzeugen.

3. Der Tagesbeschaffungspreis des Wiederbeschaffungstages. Das ist der Preis, zu dem man die Ko-

stenteile tatsächlich wiedereinkauft. Er kann nicht zur Grundlage der Gewinnberechnung gemacht werden, weil am Tage des Umsatzes, an welchem der Unternehmer die Gewinnabrechnung vornimmt, dieser Wert, der in der Zukunft liegt, nicht bekannt ist, und auch nicht bekannt ist, ob der Unternehmer tatsächlich dieselben Kostenteile wieder einkaufen wird oder nicht.

d) Der Gewinnbegriff vom Standpunkt der Unternehmung.

Der Inhalt des Gewinnbegriffes hängt von der Auffassung des Wesens der Unternehmung seitens der einzelnen Theoretiker ab. Je nach dem Standpunkt, von welchem aus man die Unternehmung betrachtet, ergibt sich auch ein besonderer Gewinnbegriff. Die kurz dargestellten Auffassungen der drei repräsentativen Betriebswirtschafter stimmen darin überein, daß der Gewinn ein Mehr ist. Bei Schmalenbach und Nicklisch ein Mehr des am Ende der Unternehmung vorhandenen Geldbetrages gegenüber dem zu Beginn derselben aufgewendeten, bei Schmidt dagegen zwischen dem erzielten und dem für die gleiche Produktion wieder aufgewendeten Kapital. Ueber die wichtigste Frage, wann dieses Mehr vorliegt, bzw. wie es erfaßt werden soll, gehen die Ansichten auseinander.

Schmalenbachs Grundsätze zur Feststellung des Gewinnes stellen eine lückenlose Aufzählung der verschiedenen Bewertungsmethoden der Praxis dar. Seine Entscheidung über diese oder jene Bewertungsmethode hängt nur davon ab, ob die Vergleichbarkeit und die Sicherheit der Rechnung gewährleistet wird. Ein theoretisch richtiger Bewertungsgrundsatz interessiert ihn nicht; er verzichtet auch darauf, einen solchen aufzustellen und den Gewinn exakt zu erfassen. Die Möglichkeit der Vergleichbarkeit entscheidet über die Anwendung einer Bewertungsmethode. Schmalenbach ist geneigt, jeden in der Praxis vorgefundenen Bewertungsgrundsatz gelten zu lassen, damit die Vergleichbarkeit der Rechnung verschiedener Jahre gesichert ist, weil er wissen will, wie sich die Wirtschaftlichkeit der Produktion entwickelt. Der absolute Stand der Wirtschaftlichkeit des Betriebes interessiert ihn nicht so sehr, wie ihre Entwicklung. Wenn also eine Bewertungsmethode sich eingebürgert hat, so muß sie, auch wenn sie nicht ganz richtig sein sollte, beibehalten werden, damit die Vergleichbarkeit nicht gestört werde.

Diese Auffassung Schmalenbachs erscheint uns etwas widerspruchsvoll. Wenn er sich die Aufgabe gesetzt hat, die

Wirtschaftsführer zu tüchtigen Kräften zu erziehen, damit sie „in die ihnen anvertrauten Betriebe" hineinhorchen und sie zu höchster Leistungsfähigkeit entwickeln können (Vorwort), wenn es für ihn wichtig ist, daß ein Mehrwert zwischen Aufwand und Ertrag übrig bleibt, so muß er auch das größte Interesse daran haben, festzustellen, wie „tüchtig" die Wirtschaftsführer sind und wie groß der Mehrwert ist. Und um dies festzustellen, müßte er uns, ohne Rücksicht auf die praktische Durchführbarkeit, auch die Rechnungsmethode angeben, die von seinem Standpunkt aus, für seinen Zweck, die richtige ist. Der Zweck, den er der Rechnung der Unternehmung setzt, entspricht nicht dem Zweck der Unternehmung. Wenn Schmalenbach jede Bewertungsmethode, die sich eingebürgert hat, als richtig akzeptiert, so kann er niemals zwei Unternehmungen miteinander vergleichen, die sich zwei verschiedener, „aber richtiger" Bewertungsmethoden bedienen. Denn bei der einen Unternehmung kann ein geringerer Erfolg ausgewiesen werden als bei der anderen, trotzdem nach der Bewertungsmethode der letzteren vielleicht ein größerer erzielt ist. Und somit hätte Schmalenbach auch keine Möglichkeit, darüber zu entscheiden, welche Personen wirtschaftlich untüchtig sind und demnach zurückgedrängt werden müssen, und welche wirtschaftlich fähig sind und nach oben rücken können.

Auch Nicklisch erhebt den „Grundsatz der Vorsicht" zum Maßstab für die Richtigkeit einer Bewertungsart: Niederstwertprinzip. Noch nicht eingetretene, aber wahrscheinliche Verluste sollen sofort berücksichtigt werden, dagegen Gewinne, die nur wahrscheinlich sind, sollen unberücksichtigt bleiben.

Ein Widerspruch liegt in den Ausführungen Nicklischs insofern, als er für die Bewertung der Anlagen das Niederstwertprinzip empfiehlt, während nach ihm die Abschreibungen den Zweck haben, eine Ausgabe auf die verschiedenen Jahre, für welche sie gemacht wurde, zu verteilen. Ferner erkennt er für manche Bilanzgegenstände den Zeitwert an, auch wenn er höher liegt, als der Anschaffungswert, während er als Höchstwert den Ausgabenwert für alle Bilanzgegenstände propagiert.

„Das Prinzip der Vorsicht" hat Nicklisch daran gehindert, einen theoretischen Bewertungsgrundsatz aufzustellen. Auf die mannigfachen Variationen in der Praxis konnte er trotzdem noch eingehen, nachdem er gesagt hat, was aus seinem System heraus als Gewinn angesehen werden soll, wie er be-

rechnet werden kann. Das ist unseres Erachtens ein genügender Beweis für die typische Verwechslung zwischen Theorie und Praxis, die die Betriebswirtschaftslehre charakterisiert und der auch Schmalenbach zum Opfer gefallen ist, für das Streben, den „Kaufleuten" ein unfehlbares Rezept zu geben, damit sie gegen Verluste gefeit sind.

Der Bewertungsgrundsatz von Schmidt erscheint auf den ersten Blick einheitlicher: Tagesbeschaffungswert des Umsatztages für alle Bilanzgegenstände. Dieser Bewertungsgrundsatz läßt sich aber nicht auf alle Unternehmungen anwenden.

Nach Schmidt ist Gewinn, was über den Wiederbeschaffungspreis der Kostenteile der verkauften Produkte am Umsatztage geht. Die Problematik dieser Art der Gewinnberechnung wird durch folgendes Beispiel klar: Ich kaufe einen Posten Aktien für 90 ' und verkaufe ihn für 100 '. Gewinn wäre nach Schmidt das, was beim Wiedereinkauf derselben Aktien, und zwar in demselben Augenblick des Verkaufs über den Betrag von 100 ' hinaus geht. Es wird die Fiktion gemacht, daß im gleichen Augenblick des Verkaufs die Aktien wieder gekauft werden. In dem Augenblick des Verkaufs aber gibt es für diesen Posten Aktien nur einen Preis auf dem Markte, eben 100 ', wie könnten die Aktien billiger gekauft werden als zu 100 ', wenn sie doch zu diesem Preis verkauft werden. Einen Gewinn zu erzielen, wäre auf diese Weise nie möglich.

Aus diesem Dilemma glaubt Schmidt dadurch herauskommen zu können, daß er unter den Unternehmungen eine Unterscheidung vornimmt in

Industrie und Handel, und
Spekulation.

„Während bei dem Umsatz der Industrie und des Handels der Unternehmer den Grad seines Erfolges daran messen kann, ob er bei Verkauf seiner Waren einen Erlös erzielt, der ihm gestattet, im gleichen Augenblick mehr Waren gleicher Art zu kaufen, oder zu erzeugen, ist die Absicht des Spekulanten anders orientiert. Er will aus Geld mehr Geld erzielen, indem er es in solchen Gütern anlegt, die im Verlauf der Anlagezeit Wertauftrieb zeigen" *).

Nach Schmidt gibt es erstens also Unternehmer, die den Zweck haben, aus Geld mehr Geld zu erzielen und dann solche, die darauf bedacht sind, die Produktionskapazität

* Schmidt, Die organische Tageswertbilanz a. a. O. S. 53.

ihres Betriebes zu erhalten, damit die relativ gleichbleibende Bedürfnisbefriedigung der Konsumenten gewährleistet ist.

Das ist ein mißglückter Versuch, das Wiederbeschaffungspreisprinzip zu retten; es ist unmöglich, die Unternehmungen in „solche und solche" zu teilen. Es gibt nur Unternehmungen schlechthin, nämlich die vom Unternehmer getroffenen Maßnahmen, die darauf gerichtet sind, Gewinn zu erzielen. Es kann in der Wirtschaftswissenschaft nur e i n e n richtigen Gewinnbegriff geben, aber nicht je nach Belieben einiger Theoretiker mehrere.

Die Tatsache, daß der Schmidtsche Gewinnbegriff nicht auf alle Unternehmungen anwendbar ist, genügt vollkommen, um zu beweisen, daß er falsch ist. Es braucht nicht einmal nachgewiesen zu werden, daß die dem Begriff „beigelegten Auswirkungen auf die Unternehmung und die Gesamtwirtschaft andere und nachteilige sind" (S. 30), um seine Unhaltbarkeit zu erkennen.

Der Wirtschaftswissenschafter hat nur die Begriffe, um sich verständlich zu machen. Wenn sie nicht stimmen, so bleiben auch die schönsten Ausführungen, die daran anknüpfen, verworren und widerspruchsvoll. Aber freilich bei Schmidt kommt es nicht so sehr auf die „graue und abstruse Theorie" an; nur wenn den Unternehmungen Wege gezeigt werden, wie sie sich in allen Marktlagen durchsetzen können, ist die Aufgabe Schmidts erfüllt (S. 30). Wie er das machen will, bleibt uns verschlossen.

Schmidt begründet die Bewertung zum Tagesbeschaffungswert des Umsatztages und das Reproduktionswertprinzip damit, daß die Produktionskapazität des Betriebes für die Konsumenten erhalten bleiben soll. Aber gerade von diesem Standpunkt aus ist nur die Bewertung zum Wiederbeschaffungspreis, zu dem Preis, zu welchem die Kostenteile tatsächlich wieder beschafft werden, richtig, denn nur wenn die Kostenteile tatsächlich wieder gekauft sind und dann noch ein Gewinn zu „Konsumtionszwecken" bleibt, ist die Produktion gesichert.

Schmidt lehnt diesen Wert ab, weil am Tage des Umsatzes, an welchem die Gewinnberechnung vorgenommen wird, der Wiederbeschaffungspreis nicht bekannt ist. Die Möglichkeit der Erfassung eines Preises kann für die Aufstellung eines theoretisch richtigen Bewertungsgrundsatzes nicht ausschlaggebend sein. Das ist eine praktische Frage, die an der Tatsache, daß vom Standpunkt Schmidts nur das Wiederbeschaffungspreisprinzip konsequent ist, nichts ändert. Die prak-

tische Durchführbarkeit einer als richtig anerkannten Rechnung ist doch nach Schmidt selbst nebensächlich (S. 50). Weshalb beruft er sich jetzt auf die Undurchführbarkeit?

Ein anderer Grund, warum Schmidt den Wiederbeschaffungspreis nicht heranziehen will, ist der, daß er sich nicht sagen läßt, ob der Unternehmer auch tatsächlich die Kostenteile wieder einkaufen wird. Diese Begründung schaltet von vornherein aus, denn wir sprechen immer von der Unternehmung und ihrer Erhaltung. Wenn der Unternehmer Unternehmer bleiben will und diese Annahme unterstellt Schmidt seinen Ausführungen, so hat er zu produzieren und dafür zu sorgen, daß die Produktionshöhe relativ zur Entwicklung der Lage der Gesamtwirtschaft erhalten bleibe; tut er es nicht, so ist er eben kein Unternehmer und schaltet somit von unserer Betrachtung aus. In diesem Falle würde ihn auch der „Tagesbeschaffungspreis des Umsatztages" nicht interessieren.

Die gesamten Ausführungen Schmidts über den Gewinn und seine Berechnung stützen sich auf die Voraussetzung, daß der Geldwert schwanke. Auf diesem einzigen Punkt balanziert seine ganze Theorie, die außerdem in sich eine Reihe Widersprüche aufweist.

Die Bewertungsgrundsätze der drei berücksichtigten Betriebswirtschafter sind sehr verschieden. Einmal wird der Anschaffungspreis, dann der Zeitwert, dann der jeweils niedrigere von diesen beiden, oder auch eine Kombination von diesen Werten als richtig angesehen. Alle drei Theoretiker gehen von einem anderen Standpunkte aus. Schmalenbach will die Entwicklung der Wirtschaftlichkeit der Produktion im Betriebe verfolgen, Nicklisch will durch das Niederstwertprinzip eine Art absolute Erhaltung des Kapitals (festhalten: nichts verlieren) im Dienste der Produktion für Dritte, Schmidt die relative Erhaltung der Produktionskapazität des Betriebes. Alle drei Autoren stellen den Betrieb mit seinen konkreten Gütern in den Mittelpunkt ihrer Untersuchungen. Das kommt auch darin zum Ausdruck, daß sie die einzelnen Betriebsobjekte betrachten und unter ihnen verschiedene Bewertungsgruppen bilden (Anlagen. Umsatzgegenstände, „andere Bilanzgegenstände").

Unser Ausgangspunkt ist ein anderer. Wir betrachten den Unternehmer, der Geld aufwendet, um mehr Geld zu erzielen. Hinter dem Gelde, haben wir bereits gesagt, verschwinden die konkreten Güter, der Unternehmer betrachtet sie nur als die „Repräsentanten" einer bestimmten Summe

Geldes, die er in sie hineingesteckt hat. Für ihn sind alle Güter gleich; ob es sich um Anlagen, Umsatzgegenstände oder sonst etwas handelt, ist für die Unternehmungsrechnung nicht ausschlaggebend. Ein Gut hat für den Unternehmer nur deshalb einen Wert und nur so hohen Wert, als für seine Anschaffung Geld ausgegeben wurde, mit der Spekulation durch seinen Verkauf mehr Geld einzunehmen.

Von diesem Standpunkt aus verliert die Frage der Bewertung ihre unergründliche Problematik. Wenn der Unternehmer einen Posten Aktien in seinem Besitze hat, so haben diese Aktien für ihn nur den „Wert", den er für sie bezahlt hat: Eine Million Mark beispielsweise. Zwar spekuliert er, hofft die Aktien zu einem höheren Preis zu verkaufen, Gewinn zu erzielen, aber solange er die Aktien besitzt, „kosten" sie ihn nur eine Million Mark. Ob der Unternehmer diese Aktien zur Zeit der Bilanzierung zu einem höheren Preis verkaufen, ob er dafür beispielsweise 1,5 Millionen erzielen könnte, interessiert die Rechnung der Unternehmung nicht. Sie hat nur Tatsachen, bereits vollzogene Handlungen zu registrieren, hält ein Geschehen zahlenmäßig fest.

Den Unternehmer dagegen interessiert ein Markt- oder sonst ein Preis außer dem Anschaffungspreis nur insofern, als er geeignet ist, seine Dispositionen zu beeinflussen.

Wenn zwei Unternehmer je 1000 Aktien zu einer Million Mark gekauft haben, der erste am Tage der Bilanzierung sie verkauft und dafür wiederum 1000 Aktien gekauft hat, wobei er noch einen Ueberschuß von 0,5 Millionen erzielte, während der zweite noch die ersten Aktien besitzt, so hat letzterer keinen Gewinn „erzielt" und kann demnach einen solchen auch nicht ausweisen, trotzdem er seine Aktien ebenso günstig verkaufen könnte wie der erste. Solange der Unternehmer die Aktien besitzt, sie noch nicht Geld geworden sind, hat er nur eine Ausgabe gehabt, aber noch keinen Gewinn. Er hat höchstens die Möglichkeit, einen solchen zu erzielen, ob er es tatsächlich tut, ist eine Sache seiner Fähigkeit und Disposition. Und die Frage, wie die Aktien bewertet werden sollen, mit welchem Betrage sie in die Bilanz eingesetzt werden können, kann vom Standpunkt des Unternehmers nur so beantwortet werden: Mit demjenigen Betrag, der für deren Beschaffung ausgegeben wurde. Denn der Unternehmer kennt nur Ausgaben von Geld und Einnahmen von Geld. Er hat sein Kapital, die Mittel ausgegeben (es wurden dafür Maschinen, Rohstoffe, Arbeit, „fremdes Kapital" gekauft) und sucht sie vermehrt wieder hereinzubekommen.

Was zwischen der Ausgabe und der Einnahme liegt oder nach der Terminologie von Rieger *) zwischen G und G', geht nur den Betrieb an. Eine Unterscheidung zwischen Unternehmung und Betrieb ist in der Praxis zwar nicht immer möglich, aber begrifflich ist sie es und wir müssen sie sogar vornehmen.

Vom Standpunkt des Unternehmers kann also die Bewertung des Nichtgeldes nur zu dem Preise vorgenommen werden, zu dem es gekauft wurde. Solange das Nichtgeld nicht zu Wiedergeld geworden ist, hat der Unternehmer nur eine Ausgabe gehabt, die Einnahme werden soll. Und diese Ausgabe weist er eben in seiner Bilanz aus.

Die Bilanz ist eine Aufstellung aller Ausgaben, die noch nicht Einnahmen geworden sind. Maschinen, Debitoren, Rohstoffe, Wechsel. Ueberall stecken Ausgaben, die Einnahmen, Wiedergeld werden sollen**). Die Bewertung zum Ausgabenpreis geschieht nicht aus dem „Prinzip der Vorsicht", sondern nur aus der einfachen Tatsache, daß das Nichtgeld zur Zeit der Bilanzierung noch nicht zu einer Einnahme geführt hat. Wäre dies der Fall, so wäre eine Bewertung überhaupt nicht notwendig, weil der Unternehmer nur Ausgaben und Einnahmen kennt. Die ganze Unternehmung spielt sich innerhalb des G und G' ab. Es mag sein, daß zur Zeit der Bewertung bereits ein Gewinn erzielt ist, mit Bestimmtheit kann dies jedoch nicht behauptet werden.

Eine von dem landläufigen Standpunkt verschiedene Auffassung in der Bewertungsfrage vertritt Rieger.

Rieger, dessen Lehre wir mit dieser Arbeit weiterzuentwickeln beabsichtigen, sieht in der Unternehmung ein unaufhörliches Werden des Nichtgeldes zu Geld. Alles Nichtgeld muß einmal zu Geld werden. Die beiden Pole der Unternehmung sind Geld-Mehrgeld. Was dazwischen liegt, hat provisorischen Charakter, befindet sich auf dem Wege zum Mehrgeld. Die Bewertung hat nun den Zweck, den Reifezustand des Nichtgeldes in der Richtung zum Mehrgeld festzustellen.

---

*) Rieger, Einführung in die Privatwirtschaftslehre, 1928.

**) Damit wird die Frage, was als Ausgabe und was als Einnahme zu betrachten ist, gegenstandslos. Ausgabe und Einnahme, beides in Geld meßbar, ist vom Standpunkt des Unternehmers was effektiv Ausgabe und was effektiv Einnahme ist. Zinsen auf das eigene Kapital, Unternehmerlohn und Risikoprämie sehen wir im Gegensatz zu Schmalenbach und Nicklisch nicht als Ausgabe an, denn was für den Unternehmer nicht Kosten sind, ist Gewinn für ihn. Siehe auch die Ausführungen S. 91.

Sie kann deshalb nur so erfolgen, daß man das tatsächliche Geldende am Bilanztage vorwegnimmt, auf den Bilanztag eskomptiert.

„Es handelt sich bei der ganzen Frage nur um eine Antizipation des geldlichen Schicksals der betreffenden Objekte", nämlich des Nichtgeldes, wie wir es nennen *).

„Somit kann es sich bei der Bewertung auch nur darum handeln, das spätere geldliche Ende auf den Bilanztag zu eskomptieren ..." „Bewerten heißt nichts anderes als: Das geldliche Schicksal vorausnehmen und auf den Bilanztag umrechnen" (S. 213).

Dieser Bewertungsgrundsatz, der einheitlich und konsequent für alles Nichtgeld gilt, würde ermöglichen, in jedem Augenblick, in welchem man Bilanz machen wollte, den Gewinn genau zu erfassen. Die Erfassung des Reifezustandes der Dinge ist nichts anderes, als die Erfassung des inzwischen entstandenen Gewinnes. Wieweit ist die Ausgabe gereift Mehrgeld zu werden, wieweit ist sie schon Mehrgeld geworden? Das ist die Frage der Bewertung.

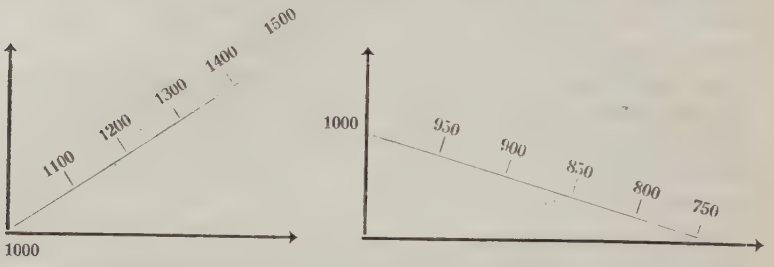
Die Ausdrücke: Antizipation des geldlichen Schicksals, auf den Bilanztag eskomptieren, umrechnen, beziehen, besagen nicht, daß das geldliche Ende der zu bewertenden Gegenstände auf den Bilanztag zu d i s k o n t i e r e n ist, im Sinne einer Diskontrechnung, denn erstens hätte uns Rieger über den zugrundezulegenden Diskontsatz etwas sagen müssen, ob mit Reichsbankdiskont, landesüblichem Zinsfuß oder sonst einem Zinsfuß diskontiert werden soll, und ferner würde sich Rieger durch eine solche Ansicht selbst widersprechen.

Nehmen wir z. B. an, daß eine Ausgabe von 1000 Mark nach einem Jahr mit 500 Mark Einnahme wird. Diese 500 Mark diskontiert auf heute, den Bilanztag, ergäben 450 Mark und auf ein Jahr diskontiert, auf den Tag der Ausgabe, 400 Mark. Der „Wert" der Ausgabe von 1000 wäre demnach nicht 1000, sondern 400 Mark und diesen Betrag hätten wir auch anstatt den 1000 einsetzen müssen. Wir müßten also jedesmal bei der Ausgabe eine Diskontrechnung vornehmen, um den Wert der Ausgabe zu berechnen, der nicht immer dem Nominalbetrag der Ausgabe gleich wäre.

Ein solcher Gedankengang wäre mit der Ansicht über die Nominalität des Geldes, die einen Hauptpunkt in der Riegerschen Lehre bedeutet, nicht zu vereinbaren.

*) Rieger, Einführung in die Privatwirtschaftslehre, 1928, S. 213.

Diese Eskomptierung ist vielmehr so zu verstehen, daß der Gewinn oder Verlust, der zwischen Ausgabe und Einnahme entstanden ist, auf die dazwischenliegende Zeit zu verteilen ist. Graphisch würde es sich so darstellen lassen:



was aus den Beispielen auf Seite 216 und 218 klar hervorgeht.

Die Interpretation von Walb *) ist deshalb nicht richtig: Walb sagt: „Bewerten heißt bei ihm (bei Rieger) Vorausschätzung der Geldwerdung der Bestände. Weder der Tageswert noch der Anschaffungswert ist für ihn maßgebend, sondern jener Wert, der der endgültigen Geldwerdung a m n ä c h s t e n kommt" **).

Der Tageswert interessiert Rieger zwar nicht, dagegen aber der Anschaffungswert, denn ohne ihn kann er keine Bewertung vornehmen, er will ja nicht den Erlös diskontieren, sondern einen Gewinn oder Verlust aufteilen. Das geht außerdem aus folgendem Satz mit genügender Deutlichkeit hervor:

„Zu einer genauen Bewertung brauchen wir für jedes Objekt drei Größen, die den Geldwerdungsprozeß eindeutig festlegen: die Aufwendung, den Ertrag und endlich die Zeitspanne, die zwischen diesen beiden Größen liegt" (S. 226).

Eine richtige Bewertung muß also nach Rieger so vorgenommen werden, daß der Gewinn oder Verlust, der innerhalb der Zeit G—G' entstanden ist, auf diese Zeit verteilt wird im Sinne der obigen graphischen Darstellung. Dabei wird unterstellt, daß der Gewinn bezw. Verlust in dieser Zeit g l e i c h m ä ß i g entsteht. Rieger verbindet die beiden Punkte G—G' durch eine direkte Linie und läßt außeracht, ob die zu bewertenden Objekte auf dem Markte einen höheren oder niedrigeren Preis haben (S. 215). Für ihn ist ausschlag-

*) Besprechung des Riegerschen Buches in Zeitschrift für Handelswissenschaftliche Forschung, November 1928, S. 520.

**) Von uns gesperrt.

gebend nur G und G': wie der Marktpreis im Zeitpunkte der Bewertung ist, interessiert den Unternehmer bei der Bewertung nicht.

Die direkte Verbindung der Punkte G G' hat den Vorteil, daß die Rechnung des Unternehmers nicht allen zufälligen Schwankungen der Marktpreise ausgesetzt ist; die Marktpreise gehen ja den Unternehmer nichts an, weil er zu diesem Preis weder eine Einnahme noch eine Ausgabe hat (sonst würde er keine Bewertung vornehmen, Preise sind „unbewertbar").

Die Richtigkeit dieser direkten Verbindung der Pole G G', die auch nach unserer Ansicht die für den Unternehmer einzig feststehenden und ausschlaggebenden sind, können wir nicht ohne weiteres zugeben. Wir sind vielmehr der Ansicht, daß eine Verbindung überhaupt nicht möglich ist, und zwar deshalb, weil dadurch ausgesagt wird, daß die Gewinne gleichmäßig entstehen, während es tatsächlich nicht feststeht, wo und wann sie entstehen.

Diese Ansicht von Rieger ist ebenso richtig und ebenso falsch, wie diejenige, nach welcher der Gewinn beim Einkauf oder diejenige, nach welcher er beim Verkauf oder schließlich diejenige, nach welcher er sowohl beim Einkauf wie bei Verkauf entsteht. Die Theorie kann über diesen Punkt nichts aussagen. Es ist eine andere Frage, ob durch diese direkte Verbindung von G und G' die Wirtschaftlichkeit, die Werterhöhung oder Wertschaffung im Betrieb, die während der Produktion gleichmäßig entstehen kann, erfaßt werden kann. Die Rechnung des Betriebes ist eine rein interne Angelegenheit, sie ist unabhängig von den Markteinflüssen, der Betrieb kann gleichmäßig seine „Werte" schaffen, unabhängig davon, ob Konjunktur oder Depression herrscht. Dagegen ist die Unternehmungsrechnung ganz anders orientiert. Sie kennt nur Geldausgaben und Geldeinnahmen; wo zwischen diesen zwei Punkten der Gewinn entsteht, kann die Theorie nicht sagen. Was objektiv darüber ausgesagt werden kann, ist, daß der Gewinn bei der Einnahme wahrnehmbar und effektiv wird. Wüßte man, wo der Gewinn entsteht, dann würde mancher Mißgriff vermieden werden können. In der Betriebswirtschaftslehre hat man es unternommen, die Gewinnquellen bloszulegen, wir zweifeln aber daran, daß dies gelungen ist oder gelingen wird *).

*) Siehe u. a. Findeisen: Gewinnquellen, das Herz des Betriebes, in Zeitschrift für Betriebswirtschaftslehre, 1929, Heft 7.

Zusammenfassend: die Bewertung kann nur dann richtig vorgenommen werden, wenn man das Geldende kennt, nur dann kann eine Jahresbilanz richtig aufgestellt werden. Weil es aber nicht möglich ist, das Ende zu kennen, weil es gewissermaßen zum Wesen des Lebens gehört, daß man das Ende nicht voraussehen kann, weil also der Unternehmer nicht „Prophet spielen" kann, folgert Rieger als einzige Konsequenz, daß es eine richtige Zwischenbilanz überhaupt nicht gibt und nicht geben kann, und daß die einzig richtige Bilanz die Totalbilanz ist *).

Wir stimmen hierin Rieger vollkommen bei. Wir haben in den Abschnitten über Jahres- und Totalrentabilität zugegeben, daß nur die Totalbilanz richtig ist, wenn alle Ausgaben zu einer Einnahme geführt haben, wenn das konkrete Geld wieder vorliegt, und kein Nichtgeld mehr vorhanden ist. Darüber hinaus haben wir jedoch mit Rieger die Notwendigkeit der Zwischenrechnung betont, da die Praxis ohne Jahresbilanz nicht auskommen kann.

Wir sind der Ansicht, daß die Theorie trotz der Erkenntnis, daß nur die Totalbilanz richtig ist, in der Lage ist, auf Grund der Realität, der gegebenen Tatsachen im Leben zu sagen, wie eine „Annäherung" an diese als absolut richtig erkannte Bilanz erfolgen kann.

Die Antwort hierauf hat Rieger bewußt nicht gegeben, trotzdem sie aus seinem System heraus nicht schwer ist. Sie liegt darin, wie wir auf S. 84 ff. ausgeführt haben, daß ein zu bewertender Gegenstand nur zu dem Preis eingesetzt werden kann, den er den Unternehmer gekostet hat. Das Ziel des Unternehmers ist Mehrgeld, er rechnet nur in Geld und kennt nur Geldausgaben und Geldeinnahmen. Nur diese beiden Pole stehen für ihn unverrückbar fest. Was dazwischen liegt, ist nur Spekulation, Risiko, das er eingegangen ist. Es besteht die Wahrscheinlichkeit, daß zur Zeit der Be-

*) „Die sich für uns daraus (daß nur die Totalbilanz die einzig richtige Rechnung ist) abzuleitende Konsequenz wäre nicht etwa die, daß wir uns nach einer anderen Art des Abschlusses umsehen müssen, sondern das resignierte Bekenntnis, daß es im Leben der Unternehmung eine wahre und richtige Abrechnung überhaupt nicht gibt" (S. 208).

Nur in einem äußerlichen Sinne kann von einer gerechten Gewinnverteilung gesprochen werden. „Was in diesem Jahre reift, ist als der Erfolg dieses Jahres anzusprechen ohne Rücksicht darauf, von wem es gesät wurde und wann. Daneben haben wir die Möglichkeit einer genauen Rechnung deshalb in Abrede gestellt, weil die Geldwerdung der verschiedenen Sachwerte gar nicht vorhergesehen werden kann". (S. 231).

wertung ein Gewinn erzielt ist, solange dies jedoch nicht sicher ist, kann ein Gewinn in der Bilanz, die nur Tatsachen feststellt, nicht berücksichtigt werden. Der Gewinn wird nur mit der Einnahme effektiv, solange keine Einnahme da ist, hat der Unternehmer nur eine Ausgabe gehabt, die er in seiner Bilanz ausweist. Das ist vom Standpunkt des Unternehmers die einzig richtige Bewertung. Ob in der Praxis tatsächlich so bewertet wird, interessiert uns hier nicht. Die Praxis kann nach wie vor das „Prinzip der Vorsicht" befolgen, das ändert an der Richtigkeit unserer These nichts.

Wir können hier einer eingehenderen Besprechung unseres Standpunktes keinen weiteren Platz einräumen. Worauf es uns ankam, war, die Richtung zu skizzieren, in welcher die Lösung gefunden werden kann.

c) Zinsen, Unternehmerlohn und Risikoprämie als Gewinn.

Während die Klassiker den Gewinn einer Unternehmung als eine einheitliche Masse, den „Profit" angesehen hatten, wird in der neuen Nationalökonomie versucht, ihn den zu dessen Erzielung mitgewirkten Produktionsfaktoren anteilig zuzurechnen *).

Der Gedanke, die produktive Mitarbeit eines jeden Produktionsfaktors zur Grundlage der Verteilung des Ertrages zu machen, ist nicht neu. Als erster scheint J. B. Say den Zurechnungsgedanken vertreten zu haben **). Die Frage lautet hier: Ist es möglich, aus einem gegebenen Ertrage diejenigen Anteile zu gewinnen, die auf jedes Produktionsmittel, das zum Erfolge beigetragen hat, ursächlich zurückzuführen sind? Ist es möglich, bei einem gegebenen Erfolg festzustellen, wieviel jedes der mitgewirkten Produktionsgüter zu diesem Ertrage beigetragen hat?

Daß ein Produktionsfaktor für sich allein nicht den geringsten Ertrag hervorbringen kann, sondern stets einer Verbindung mit anderen Produktionsfaktoren bedarf, zeigt die einfachste Beobachtung des wirtschaftlichen Lebens. Der Preis oder der Wert des erzeugten Produktes gibt keinen Anhaltspunkt, den produktiven Anteil eines jeden dieser Kombination angehörenden Produktionsfaktors zu bestimmen, weil

*) Siehe u. a. die Ausführungen von H. Hefendehl, Das Problem der ökonomischen Zurechnung, 1922.

**) Fr. Oppenheimer, Die Gesellschaftswirtschaft, System der Sozialogie, III. Band, II. Halbband, 1922, S. 684.

das Produkt das Ergebnis der Mitwirkung mehrerer Produktionsfaktoren ist.

Man könnte hiergegen einwenden, daß, wenn der Ertrag einer Produktion durch Vermehrung eines der mitwirkenden Produktionsfaktoren gesteigert werden könnte, dieser Zuwachs auf das Konto des betreffenden Faktors zu setzen wäre.

Dieser Gedankengang wäre jedoch nur dann richtig, wenn die Vermehrung des Ertrages genau proportional mit der Vermehrung des betreffenden Produktionsfaktors verlaufen, d. h. wenn die Wirkung der anderen Produktionsfaktoren konstant bleiben würde. Der Ertrag müßte z. B. genau doppelt so groß sein bei einer Vermehrung des betreffenden Produktionsfaktors um 100 Prozent, als wenn er nur um 50 Prozent vermehrt werden würde. Daß dies nicht der Fall ist, zeigt die Beobachtung der Wirklichkeit zur Genüge *). Dazu kommt, daß der Ertragszuwachs niemals auf diesen einen Produktionsfaktor allein zurückzuführen ist, sondern auf die Mitwirkung aller anderen.

Wenn zum Beispiel eine Aktiengesellschaft bei einem Kapital von 1 Million Mark einen Ertrag von 100 000 Mk., also eine Rentabilität von 10 Prozent hat und durch Erhöhung des Kapitals auf 2 Millionen einen Ertrag von 300 000 Mk. erzielt, so wäre oberflächlich hieraus zu folgern, daß die 200 000 Mk. Mehrertrag lediglich auf das neue Kapital von 1 Million zurückzuführen ist, daß das Neukapital also mit 20 Prozent rentiere. Denn damit das Neukapital diesen Ertrag abwerfen konnte, war Voraussetzung die Existenz des alten. Das Unternehmerkapital rentiert einfach mit 15 Prozent. Wenn die Zurechnung so, wie sie von Nicklisch, wie wir weiter unten ausführen, vorgeschlagen wird, richtig wäre, müßte für das alte Kapital eine Dividende von 10 Prozent und für das neue eine solche von 20 Prozent verteilt werden. Wir zweifeln daran, daß eine solche Rechnung in der Praxis Eingang finden könnte.

Sehen wir näher zu, wie in der Betriebswirtschaftslehre der Gedanke der Zurechnung begründet wird.

Wir haben bei der Besprechung der Ansichten von Schmalenbach und Nicklisch gesehen, daß der Gewinnbegriff dieser Theoretiker um die Zinsen für das eigene Kapital, um den Unternehmerlohn und bei Nicklisch auch um eine (Unternehmungs-) Risikoprämie enger gefaßt ist als unserer.

*) Ein offensichtlicher Beweis ist das Gesetz vom abnehmenden Bodenertrag.

Schmalenbach unterscheidet jedoch zwei Fälle, die den Zins und den Unternehmerlohn aus der Aufwandsrechnung ausschließen können.

Der erste Fall ist der Fall der Arbeitsersparnis und der Ausschaltung einer Unsicherheit bei der Gewinnberechnung.

„Bei der großen Bedeutung der Relativität der Gewinnziffern können Aufwendungen, die sich durch absolutes und mehr noch relatives Gleichbleiben oder langsame Wandlung auszeichnen, von der Gewinnrechnung ohne Schaden ferngehalten werden. Wird durch dieses Fernhalten eine den Nachteil überwiegende Arbeitsersparnis erzielt, oder eine Unsicherheit ausgeschaltet, so kann aus einer erlaubten Maßnahme eine Kunstregel werden, derart, daß die Ausschaltung der Zinsen auf eigenes Kapital aus der Gewinnrechnung geradezu verlangt werden muß. Anders jedoch gestaltet sich die Frage, wenn die Vergleichbarkeit nicht oder nicht nur auf Zeitabschnitte, sondern auf verschiedene Betriebe erstreckt werden soll. Dann ist, sofern nicht der untengenannte zweite Grund Platz greift, die Rechnung der Zinsen vom eigenen Kapital unerläßlich."

Den zweiten Fall formuliert Schmalenbach wie folgt:

„Es gibt eine Parallele bei den Gewinnverteilungsvereinbarungen. Wenn eine Unternehmung vornehmlich eine Arbeitsgemeinschaft mehrerer Personen darstellt, wie es bei offenen Handelsgesellschaften mehr vorkommt, als etwa bei Aktiengesellschaften, so ist es zweckmäßig, bei der Gewinnverteilung die verschiedene Kapitalleistung der Gesellschafter vorweg abzurechnen und den überschießenden Gewinn nach Köpfen zu verteilen. Bei Kapitalgesellschaften dagegen soll der Gewinn als auf Kapitalleistung beruhend nach Kapitalleistungen verteilt werden. Hier rechnet man erst die Arbeitsleistungen der Vorstände in Form von Gehalt und Tantiemen ab und verteilt dann den überschießenden Gewinn nach Kapitalleistungen in Form der Dividenden. Dort erst das Kapital, dann die Arbeit, hier erst die Arbeit, dann das Kapital. Das für den Gewinn Entscheidende soll Erfolg oder Mißerfolg tragen und bleibt darum als letzter Empfänger übrig. Ebenso ist es beim Zins. Ist das Kapital der entscheidende Wirtschaftsfaktor, so ist die Kapitalrente letzter Berechnungsmaßstab." *)

Wir wollen auf diese Ausführungen Schmalenbachs nicht mehr eingehen, als es für unsere Zwecke hier notwendig ist.

*) Schmalenbach a. a. O. S. 136 und 137.

Bei Schmalenbach „kommt es darauf an", ob es sich nämlich um „solche oder solche" Unternehmungen handelt und ob die Vergleichbarkeit und Sicherheit der Rechnung eine Berücksichtigung des Zinses erlauben.

Wir haben wiederholt auf die logische Unzulässigkeit einer solchen Teilung hingewiesen. Wie der Gewinn von Fall zu Fall verteilt wird, ob ihn die Unternehmer selbst verbrauchen, oder aus charitativen Gründen verteilen, ist für den Gewinnbegriff gleichgültig, eine solche Entscheidung liegt außerhalb der Unternehmung. Es ist unlogisch, den Zins und Unternehmerlohn das einemal als Gewinn anzusehen und und das anderemal als Kosten, denn es kann nur einen Gewinnbegriff geben und nicht mehrere. Wir müssen deshalb die Frage aufwerfen, ob Zinsen und Unternehmerlohn und, wie bei Nicklisch, Risikoprämie g r u n d s ä t z l i c h abgezogen werden müssen, ob sie als Kosten anzusehen sind oder nicht.

Falls Schmalenbach diese Frage verneinen würde, würde sein Standpunkt mit dem unsrigen zusammenfallen. Wir unterstellen aber, daß er sie bejaht, womit er mit Nicklisch einig gehen würde.

Wir werden diesen Standpunkt an Hand der Ausführungen Nicklischs näher untersuchen, ohne damit die Ansicht Schmalenbachs in allen ihren Einzelheiten mit derjenigen von Nicklisch indentifizieren zu wollen.

Die Ansicht, daß Zinsen und Unternehmerlohn Kosten und demnach kein Gewinn sind, wird nicht allein von Schmalenbach und Nicklisch vertreten, sondern auch von einer Reihe anderer Betriebswirtschafter (soweit diese Ansicht im Zusammenhang mit der Rentabilitätsberechnung vertreten wird, auch von Gerstner, Leitner, Kühnel). Wir dürfen uns jedoch auf die Ausführungen Nicklischs beschränken, weil, soweit wir sehen können, er als erster diese Frage im Zusammenhang mit der Frage der Rentabilitätsberechnung, die uns hier einzig interessiert, behandelt und in die moderne Betriebswirtschaftslehre eingeführt hat.

Ob Nicklisch unabhängig von den vorangegangenen nationalökonomischen Theoretikern aus seinem System heraus zur Verteilungslehre oder von der Verteilungslehre ausgehend zu seinem System gelangte, können wir nicht feststellen. Das ist für unsere Zwecke aber auch gleichgültig, es genügt, daß Nicklisch diese Ansicht vertritt *).

*) Hier befinden wir uns im Gegensatz zu der Ansicht Walbs. Walb sagt in seiner Kritik gegen Rieger (Zeitschrift für Handelswissen-

Nicklisch sagt in seinem oben erwähnten Aufsatz: „Wenn die Rentabilität durch das Verhältnis des Reingewinns zum Gesamtkapitale ausgedrückt wird, müssen neben den übrigen nicht nur die Kosten des fremden Kapitals (Zinsaufwand) aus dem Rohgewinn ausgeschieden worden sein, um den Reingewinn zu erhalten, sondern auch die des eigenen (Zinsverlust)", denn „erst mit dem, was darüber hinaus verdient wird, beginnt die Rentabilität des Unternehmers. Die Zinsen für das eigene Kapital bis zur Höhe der festen Zinsen, die es vor seiner Verwendung in der Unternehmung gebracht hat, sind als Kosten zu betrachten, als Kapitalkosten."

In diesen Ausführungen ist viel mehr enthalten, als es auf den ersten Blick scheint.

Nehmen wir zwei Unternehmer an, die ein Kapital von je 1 Million Mark haben und von denen der eine einen Gewinn von 80 000 Mk., während der andere einen solchen von 30 000 Mark hat. Diese Unternehmer investieren ihr Kapital in einem anderen Geschäftszweig, weil sie hoffen, dadurch einen höheren Gewinn zu erzielen. Der erste Unternehmer hat einen Gewinn von wiederum 80 000 Mk., während der zweite jetzt 70 000 Mk. erzielt. Daraus zieht Nicklisch den Schluß, daß der zweite Unternehmer, der eine Rentabilität von 7 Prozent hat, besser arbeitet als der erste mit 8 Prozent, weil er gegenüber früher 2 Prozent mehr erzielt, dagegen hat der erste keinen Gewinn, weil er nach wie vor nur 80 000 Mk. erzielt.

Das kommt noch krasser zum Ausdruck, wenn wir uns zwei Unternehmer vorstellen, von denen der eine drei Jahre lang keinen Gewinn erzielte und im vierten Jahre durch Uminvestierung seines Kapitals 5 Prozent Gewinn hat, während der andere alle vier Jahre je 8000 Mk. erzielte. Nach Nicklisch muß der erste Unternehmer besser gearbeitet haben als der zweite, weil er ja gegenüber früher 5 Prozent mehr erzielt. Die Konsequenz wäre, daß ein Unternehmer sein Kapital solange wie möglich nutzlos liegen lassen müßte, damit

---

schaftliche Forschung , November 1928, S. 520): „Es ist bei Rieger mit keinem Wort erwähnt, daß Irving Fischer das Geldentwertungsproblem und seine Bekämpfung vor den Betriebswirtschaftern aufgeworfen hatte. Mit ihm ... hätte die Auseinandersetzung daher zuerst erfolgen müssen." Es ist gleichgültig, wer zuerst eine Ansicht geäußert hat. Die Kritik trifft den Urheber dieser Ansicht genau so wie diejenigen, die sie sich zu eigen machen. Und die Auseinandersetzung kann mit einem beliebigen Vertreter dieser Ansicht, der vielleicht ganz andere Argumente als der Urheber braucht, erfolgen. Denn sonst müßte man untersuchen, ob nicht jemand im Mittelalter oder im Altertum eine ähnliche Ansicht vertreten hat.

er, wenn er es investiert, einen hohen Gewinn nach der Nicklischschen Rechnungsmethode ausweisen kann. Aber dieses Unbenützt-Lassen des Kapitals muß einmal ein Ende nehmen, das heißt, die Geschichte muß einmal anfangen. Und wenn der Unternehmer einmal angefangen hat mit seinem Kapital zu arbeiten, wird es sich empfehlen, ja keine Uminvestierung vorzunehmen, auch wenn nur eine kleine Rentabilität vorhanden ist, damit er nach der Nicklischschen Rechnungsart immer einen hohen Gewinn ausweisen kann im Verhältnis zu Nullgewinn von früher.

An dieser merkwürdigen Konsequenz der Nicklischschen Ausführungen ändert auch die Einschränkung nichts „... bis zur Höhe der festen Zinsen ...", denn diese „festen Zinsen" sind willkürlich angenommen. Es gibt keine „festen Zinsen", die dem Kapital für immer und überall von einer Instanz garantiert wären, so daß ein Ertrag unter diesem Satz unmöglich wäre.

Nicklisch sagt hierüber: „Soll genommen werden der Zinsfuß des § 352 HGB. oder der des § 246 BGB. oder ist aus den tatsächlichen Zinssätzen, die sich während des Jahres ergeben haben, ein Durchschnitt zu errechnen, der der Berechnung zugrunde zu legen ist?" und er beantwortet die Frage mit einer bewunderungswürdigen Ueberzeugung von der Richtigkeit seiner Antwort:

„Der landesübliche Zinsfuß ist anzuwenden (4 Prozent HGB.) und zwar „mangels eines besser geeigneten" *) oder „ferner müssen nach früheren Ausführungen 4 Prozent vom eigenen Kapital, die als Ausgaben anzusehen sind, vom Gewinnsaldo abgesetzt werden" **), ohne den Versuch unternommen zu haben, zu beweisen, weshalb dieser Zinsfuß genommen werden soll. Eine merkwürdige Theorie, die mit „mangels eines besseren" zu argumentieren gezwungen ist. Nicklisch hat es unterlassen, uns darüber aufzuklären, welcher Zinsfuß nun eigentlich richtig wäre, wie dieser „bessere" aussehen müßte.

Wie steht es nun mit diesem „landesüblichen Zinsfuß"?

Das Kapital, argumentiert man, bringt immer Zinsen, ohne daß dafür eine besondere Arbeit seitens des Unternehmers notwendig wäre. „Arbeitsloses Einkommen." Es müssen vom Ertrage der Unternehmung also diese Zinsen abgezogen werden, das, was der Unternehmer sowieso bekommen würde.

*) Nicklisch, Grundsätze zur Feststellung usw., S. 3.
**) Nicklisch, Wirtschaftliche Betriebslehre a. a. O. S. 229.

wenn er sein Kapital zum Beispiel auf der Bank angelegt hätte.

Daß sich dieser Gedankengang auf der Oberfläche bewegt, braucht man nicht besonders nachzuweisen. Das Kapital müßte die Kraft besitzen, immer und unabhängig von jeder Unternehmertätigkeit diesen „landesüblichen Zinsfuß" abzuwerfen. Wie wir aber oben ausgeführt haben, lehrt uns die Wirklichkeit, daß das Kapital, um überhaupt wirksam werden zu können, der Mitwirkung anderer Produktionsfaktoren bedarf.

Wenn der Unternehmer ein Kapital besitzt, hat er die Möglichkeit, es entweder gegen Zinsen auf der Bank anzulegen oder selbst damit zu arbeiten. In allen beiden Fällen liegt in der Ueberlegung, wie der Unternehmer am zweckmäßigsten seine Mittel verwenden soll, die Disposition des Unternehmers, in allen beiden Fällen liegt eine Unternehmertätigkeit vor, ohne welche das Kapital keine Zinsen abwerfen kann. „Wenn der Unternehmer seine Mittel auf der Bank gegen den landesüblichen Zinsfuß anlegt, so tut er nichts", könnte man einwenden. Die Sache liegt jedoch nicht so einfach. Dieser Entschluß des Unternehmers entscheidet über die Höhe des Ertrages. Es ist nicht notwendig, daß sich der Unternehmer körperlich betätigt, damit man von einer Unternehmertätigkeit sprechen kann. Wenn das Kapital nur durch die Tätigkeit des Unternehmers einen Ertrag abwerfen kann, so kann von „festen Zinsen" des Kapitals keine Rede sein. Je „besser" die Unternehmertätigkeit, je zweckmäßiger die Unternehmerdisposition, desto höheren Ertrag vermag der Unternehmer ceteris paribus durch das Kapital zu erzielen.

Von ihrem engen Betrachtungskreis ausgehend, haben die Betriebswirtschafter den Begriff des „landesüblichen Zinsfußes" völlig mißverstanden. Sie haben übersehen, daß es sich hier um den Durchschnitt aller auf dem Markte vorkommenden Erträge handelt und daß, damit dieser „landesübliche Zinsfuß" ein Durchschnittszinsfuß sein kann, es Zinsen geben muß, die über und unter dem Durchschnitt liegen. Sie oszillieren um diese gedachte Linie als Ausfluß größerer oder geringerer Unternehmertätigkeit.

Nicklisch hat versucht, den Gewinn in seine Bestandteile zu zerlegen, in Anteile der Arbeiter, Zinsen, Unternehmerlohn, Risikoprämie. Wir haben bei der Besprechung des Begriffes der Wirtschaftlichkeit bei Nicklisch gesehen, daß er uns einen Maßstab zur Berechnung der Anteile der Arbeiter nicht geben und daß er uns überhaupt nicht davon über-

zeugen konnte, daß der Lohn nur ein im voraus bezahlter Anteil des Arbeiters am Ertrage der Unternehmung sei.

Auch seine Ansicht über die festen Zinsen des Kapitals widerspricht, wie wir sahen, der Wirklichkeit.

Bei der Untersuchung der Frage, „Die Arbeit als Beziehungsgröße" haben wir ebenfalls gesehen, daß uns Nicklisch über die Höhe des Unternehmerlohnes keine genaue Auskunft geben konnte, und auch seine Bestimmungsgründe nicht nachzuweisen vermocht hat. Nach anderer vielverbreiteter Ansicht *) ist als Unternehmerlohn der Betrag anzusehen, den der Unternehmer bekommen würde, wenn er Angestellter wäre. Hat zum Beispiel ein Unternehmer 30 000 Mark Gewinn und würde er als Direktor einer Aktiengesellschaft 20 000 Mk. Gehalt bekommen, so sind nicht alle 30 000 Mark Gewinn, wie fälschlicherweise angenommen wird, sondern nur 10 000 Mk., während die restlichen 20 000 Mk. als Unternehmerlohn angesehen werden müssen.

Diese Ansicht, die, oberflächlich betrachtet, einleuchtet, ist unhaltbar, denn ein Unternehmer kann niemals mit einem Angestellten verglichen werden. Auch Cassel wird nicht den Beweis führen können, daß der Direktor einer A.-G. Unternehmer ist.

Während der Direktor, der Prokurist Angestellte sind, die vom Unternehmer gegen festes Gehalt angestellt werden mit dem Auftrag, das auszuführen, was ihnen vorgeschrieben wird, ist der Unternehmer ganz anders gestellt. Er hat seine Selbständigkeit bewahrt, kann handeln, wie er will und der Erfolg ist ihm zuzuschreiben. Denn er ist es, der nach dem Zweck strebt und der seine Mittel in den Dienst der Erreichung dieses Zwecks stellt. Er hat das Risiko übernommen, daß seine Leistung überhaupt nicht honoriert wird. Niemand hat ihn beauftragt, im Gegensatz zum Angestellten, etwas zu tun, für irgendjemanden tätig zu sein, keine Instanz hat ihn als ihren Funktionär bestellt und ihm einen Lohn sichergestellt.

Es kommt nicht darauf an, wer die „Sache schmeißt", ein Argument, das oft vorgebracht wird, und es handelt sich auch nicht darum, ob der Unternehmer im Büro sitzt oder seinen Prokuristen alles ausführen läßt. Man darf in die wissenschaftliche Diskussion keine moralischen und ethischen Gesichtspunkte einmischen, man darf nicht von Gerechtigkeitsgefühlen getrieben, darauf hinweisen, daß der Prokurist

*) Cassel a. a. O., S. 154/155.

alles tut, während der sogenannte Unternehmer im Klubsessel sitzt und keine andere Beschäftigung hat, als Zigarren zu konsumieren. Es handelt sich hier um ein rein wirtschaftliches Problem, das wir als solches fassen müssen.

In der Höhe des Gewinnes kommt die Fähigkeit des Unternehmers zum Ausdruck, seine Mittel zur Erreichung eines gesetzten Zwecks anzuwenden. Wieviel aber von einem Ertrage der Mitwirkung der Mittel, wieviel der Fähigkeit des Unternehmers und wieviel etwa den äußeren Umständen zuzurechnen ist, kann unmöglich beantwortet werden, es interessiert uns auch nicht, wenn wir festgestellt haben, daß der Unternehmer nach Gewinn strebt und seine Mittel mit Hinblick auf seinen Zweck so zu verwenden hat, daß er den größten Gewinn erzielt. Den Ertrag den mitgewirkten Faktoren zurechnen zu wollen, ist ebenso unlogisch wie der Versuch, den Lohn eines Angestellten auf sein Rad, mit dem er ins Geschäft fährt, auf seine physische und geistige Kraft, auf seine Anzüge usw. zu verteilen.

Aehnlich liegt der Fall mit der Risikoprämie. Der Gewinn kann keine Prämie enthalten für eingegangenes Risiko, weil die Wirtschaft nicht ähnlich einer Versicherungsgesellschaft Prämien gewähren kann, damit die Unternehmungen nicht zugrunde gehen. Eine solche „Prämie" kann der Unternehmer höchstens aus eigenem Antrieb vom Gewinn abspalten und als Reserve zurücklegen. Das ist aber nur eine Frage der Verwendung des Gewinnes, die mit den Bestandteilen des Gewinnes nichts zu tun hat.

Das Problem der Zurechnung des Ertrages auf die mitgewirkten Faktoren existiert als wirtschaftliches Problem nicht. Was die ökonomische Wissenschaft hierüber aussagen kann, ist, daß der Unternehmer Geld aufwendet, Kapital, um es vermehrt zurückzuerhalten. Nur Geldausgabe und Geldeinnahme sind exakt faßbar, ohne Willkür des Betrachtenden und Gedankenspekulationen. Wenn der Unternehmer im Verhältnis zu seinen Mitteln einen höheren Gewinn, einen höheren Ueberschuß von G'—G hat als ein anderer, so kann daraus ohne weiteres der Schluß gezogen werden, daß er größere Fähigkeit besessen hat, seine Mittel anzuwenden als ein anderer Unternehmer, mit dem er verglichen wird.

Verzeichnis der herangezogenen Literatur

Böhm-Bawerk, E. v., Kapital und Kapitalzins I. Abteilung 1921.

Cassel, G., Theoretische Sozialökonomie, 1923.

Findeisen, F., Die Unternehmungsform als Rentabilitätsfaktor, 1924.

Gerstner, P., Bilanz-Analyse, 1922.

Halberstädter, H., Die Problematik des wirtschaftlichen Prinzips, 1925.

Hax, K., Der Gewinnbegriff in der Betriebswirtschaftslehre, 1926.

Hellauer, J., Einführung in die Betriebswirtschaftslehre, 1928.

Hertlein, A., Die Kapital- und Erfolgsrechnung als Grundlage der Wirtschaftlichkeitsmessung, 1929.

Honneger, H., Produktivität und Sozialität in Conrads Jahrbücher, 1927 I.

Hummel, Das Rentabilitäts- und Wirtschaftlichkeitsproblem, 1927.

Kroner, A., Zur Rentabilität der Unternehmungen in: Wirtschaft und Technik, 19. Jahrg., Heft 9.

Kühnel, M., Grundsätze der Rentabilitätsberechnung, 1923.

Landauer, C., Das Verhältnis von Rentabilität und Produktivität und seine Bedeutung für das Sozialisierungsproblem in Conrads Jahrbücher, 117. Bd.

Le Coutre, Beiträge zur betriebswirtschaftlichen Lehre vom Kapital, Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 1927.

Lehmann, M. R., Begriff und Wesen der Preispolitik in: Betriebswirtschaftliche Rundschau, 1926.

Lehmann, M. R., Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, 1928.

Lehmann, M. R., Die Wirtschaftlichkeit des Betriebes und der Unternehmung, 1928.

Lehmann, M. R., Der Begriff der Wirtschaftlichkeit in Volkswirtschaft, Betrieb und Haushalt in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 1926.

Leitner, Fr., Bilanztechnik und Bilanzkritik, 1929.

Leitner, Fr., Wirtschaftslehre der Unternehmung, 1926.

Liefmann, R., Grundsätze der Volkswirtschaftslehre, 1922.

Liefmann, R., Grundlagen einer ökonomischen Produktivitätstheorie in Conrads Jahrbücher III. Folge 43. Bd.

Liefmann, R., Wesen und Systematik der Betriebswirtschaftslehre in Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 1926.

Mahlberg, W., Der Betriebsbegriff und das System der Betriebswirtschaftslehre in Grundriß der Betriebswirtschaftslehre Band 2, 1927.

Moll, E., Die Rentabilität der Aktiengesellschaften, ihre Feststellung in amtlichen und privaten Statistiken auf Grund der Bilanzen, 1908.

Müller, H., Zur Frage der Rentabilität im Maschinenbau in: Wirtschaft und Technik, 1921.

Mund, Der Nettoumsatzbegriff in der Betriebswirtschaft im Hinblick auf den Rentabilitätsvergleich bei Wirtschaftsbetrieben in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 1928.

Nicklisch, H., Grundsätze für die Feststellung und Beurteilung der Rentabilität und finanziellen Sicherheit privatwirtschaftlicher Unternehmungen, angewandt auf unsere Großbanken in: Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis, 1911.

Nicklisch, H., Wirtschaftliche Betriebslehre, 1922.

Oppenheimer, Fr., Wert und Kapitalprofit, 1922.

Oppenheimer, Fr., Die Gesellschaftswirtschaft, System der Soziologie III. Band II. Halbband, 1924.

Pape, E., Rentabilität der Unternehmungen als Ganzes in: Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis, 1914.

Passow, R., Betrieb, Unternehmung, Konzern, 1926.

Philippovich, E. v. Ph., Wesen der volkswirtschaftlichen Produktivität, Schriften des Vereins für Sozialpolitik, 1909.

Rieger, W., Einführung in die Privatwirtschaftslehre, 1928.

Römer, A., Das Instrument der Rentabilitätsberechnung in: Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis, 1926.

Seybold, K., Der Einfluß der Unternehmertätigkeit auf Produktion, Preisgestaltung und Verteilung, 1926.

Schmalenbach, E., Grundlagen dynamischer Bilanzlehre, 1925.

Schmidt, F., Die organische Bilanz im Rahmen der Wirtschaft, 1922.

Schmidt, F., Die Unternehmung im Rahmen der Wirtschaft in: Grundriß der Betriebswirtschaftslehre, 1927, 2. Bd.

Schmidt, F., Die organische Tageswertbilanz, 1929.

ter Vehn, Von kaufmännischer und technischer Betriebswirtschaftslehre und dem Prinzip der Wirtschaftlichkeit in beiden in: Betriebswirtschaftliche Rundschau, 1924/1925.

ter Vehn, Wirtschaftlichkeit als Werturteil in: Betriebswirtschaftliche Rundschau, 1925.

Tönjes, C., Rentabilität, 1923.

Walb, E., Die Erfolgsrechnung öffentlicher und privater Betriebe, 1926.

Walb, E., Kaufmännische Betriebswirtschaftslehre in Rotschilds Taschenbuch für Kaufleute, 1927.

Walb, E., Unternehmungsgewinn und Betriebsgewinn in: Zeitschrift für Handelswissenschaftliche Forschung, 1926.

Weyermann-Schönitz, Wissenschaftliche Privatwirtschaftslehre, 1912.

Wunderlich, F., Der Produktivitätsbegriff in: Conrads Jahrbücher, 1921/I.

Lebenslauf

Ich wurde am 28. September 1906 in Athen-Liopessi (Griechenland) geboren. Nachdem ich in Athen die Oberprimareife erlangt hatte, setzte ich meine Studien an der Handelshochschule, Hochschule für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Nürnberg, fort. In Nürnberg legte ich am Realgymnasium die Ersatzreifeprüfung ab, auf Grund welcher ich im Sommer 1927 die kaufmännische Diplomprüfung an obiger Hochschule ablegen konnte. Ich studiere seit dem Wintersemester 1928/29 an der Württembergischen Eberhard-Karls-Universität in Tübingen.

Konstas Papacharalampous.

Tübingen, Samstag, den 22. Februar 1930.